Moral y civilización. Una historia

Juan Antonio Rivera

El progreso del comportamiento humano: del altruismo en la Prehistoria a la ética del respeto hoy

arpa

Moral y civilización. Una historia

Juan Antonio Rivera

El progreso del comportamiento humano: del altruismo en la Prehistoria a la ética del respeto hoy

arpa

MORAL Y CIVILIZACIÓN. UNA HISTORIA

© del texto: Juan Antonio Rivera, 2024

© de esta edición: Arpa & Alfil Editores, S. L.

Primera edición: febrero de 2024

ISBN: 978-84-19558-68-8

Diseño de colección: Enric Jardí

Diseño de cubierta: Anna Juvé

Maquetación: Àngel Daniel

Producción del ePub: booqlab

Arpa

Manila, 65

08034 Barcelona

arpaeditores.com

Reservados todos los derechos.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada o transmitida por ningún medio sin permiso del editor.

Juan Antonio Rivera

MORAL Y CIVILIZACIÓN. UNA HISTORIA

ÍNDICE

PRÓLOGO

PRIMERA JORNADA: LAS SOCIEDADES HUMANAS AUMENTAN EN TAMAÑO Y COMPLEJIDAD

PARTE 1. INDAGACIONES MORALES

1. La moral como herramienta para la guerra

2. La pieza que faltaba

3. De vuelta con Darwin

4. ¿Qué es la moral?

PARTE 2. LOS INCONSCIENTES GUÍAN NUESTRA CONDUCTA (CASI) TODO EL TIEMPO

5. El inconsciente evolutivo

6. El inconsciente individual

7. El inconsciente colectivo

PARTE 3. ¿Y QUÉ HAY DE LA RACIONALIDAD?

8. La racionalidad está sobrevalorada

PARTE 4. CORTAFUEGOS FRENTE A LA CRECIENTE COMPLEJIDAD SOCIAL

9. La ley

10. La política

11. La religión

SEGUNDA JORNADA: LA GÉNESIS DEL INDIVIDUALISMO Y SUS CONSECUENCIAS

PARTE 5. LA EVOLUCIÓN DEL INDIVIDUALISMO

12. Individualismo metodológico e individualismo moral

13. El individuo se separa de la familia extensa

14. Declive de la violencia

15. Prosperidad material y progreso moral

16. Democracia liberal

17. Cuando el egoísmo es bueno

PARTE 6. MORAL FRÍA Y MORAL CÁLIDA

18. Contrastes y complementariedades

EPÍLOGO. CERRANDO PUERTAS Y VENTANAS

AGRADECIMIENTOS

NOTAS

Para Florentina Rivera Iglesias, mi madre,

ya solo una voz al otro lado de la puerta

«Nada en moral tiene sentido si no es a la luz de la evolución».
Paráfrasis de una conocida sentencia del genetista ruso

THEODOSIUS DOBZHANSKY

«No siempre hagas a los demás lo que desees que te hagan a ti: ellos pueden tener gustos diferentes».

Versión de la Regla de Oro por GEORGE BERNARD SHAW, citada en FERNANDO SAVATER, Ética para Amador

«Hace algunos años reseñé un libro con una amplia visión panorámica de la historia económica y concluí que el autor era superficial en todo lo que yo conocía bien, pero muy bueno en lo que no conocía. Esto finalmente me pareció un cumplido, y espero hacerlo igual de bien».

CHARLES P. KINDLEBERGER, Historia financiera de Europa

PRÓLOGO

Ante todo, gracias por escogerme como guía y compañero en esta travesía intelectual. Me dispongo a contarle una historia: la de cómo una moral del respeto —hecha para que dos individuos que no se conocen de nada puedan tratarse entre sí sin ocasionarse daño — se fue abriendo paso poco a poco a partir de una moral más primitiva, basada en el altruismo, y que gobernaba el comportamiento de las personas en pequeños grupos y no se extendía más allá de ellos. En otras palabras, quiero contarle cómo la moral cálida, tribal (la ética de la sabana), sin dejar de permanecer entre nosotros en sociedades de gran escala, dejó que entre sus entresijos creciera una moral fría (la ética de la civilización), bien adaptada a la gran dimensión de las sociedades en las que ahora vivimos. He estado dándole vueltas a estas cuestiones durante más de dos décadas y ha llegado el momento de emprender la presentación de las mismas de la manera más completa y madura de que he sido capaz.

He puesto mis cinco sentidos en conseguir que el libro sea autocontenido y no presuponga conocimientos especiales por parte de quien leyere. Mi intención es siempre hacerme entender con la mayor claridad posible y, con vistas a ello, no dudaré en usar multitud de ejemplos, datos y experimentos que le permitan sentir que está pisando terreno firme en todo momento. En lo que de mí dependa, no quedará abandonado a especulaciones más o menos recónditas o gaseosas. He aquí el compromiso que contraigo con usted desde el primer momento.

Y sin más preámbulos paso a detallarle los paisajes teóricos por los que vamos a transitar.

El viaje teórico que le propongo hacer en este libro tiene dos mitades o jornadas: en la Primera Jornada (capítulos 1 a 11) me ocupo de la moral cálida, mientras que dedico la Segunda Jornada (capítulos 12 a 18) a la moral fría. La aclaración de lo que distingue a ambas formas de entender la moral irá horadando su hueco a lo

largo del texto y se comprenderá del todo al final del mismo.

La Primera Jornada del libro desgrana los instrumentos de control social que puso en juego nuestra especie a medida que aumentó el tamaño y la complejidad de los grupos sociales en que convivían sus miembros. En un primer momento esos instrumentos reguladores fueron de naturaleza biológica. Pero, al alcanzar cierto grado de complejidad, esas herramientas biológicas revelaron sus insuficiencias y hubo que recurrir a artefactos culturales para garantizar ese control social: artefactos legislativos, políticos y religiosos.

En la Segunda Jornada del texto me ocupo de mostrarle cómo fue el nacimiento inesperado del individualismo en Europa Occidental en las postrimerías del Imperio romano y las secuelas todavía más inesperadas del mismo que fueron aflorando a lo largo de la Edad Media y hasta nuestros días. El individualismo suele tener mala prensa en algunos círculos intelectuales pues tiende a confundírselo con el egoísmo. Trataré de convencerlo de que esto es un error y que, sin ir más lejos, se puede ser individualista y altruista a la vez. Es más, muchas personas son simultáneamente ambas cosas, por extraño que a algunos pueda parecerles. Por cierto, y a pesar de cuanto usted pudiera creer, el individualismo es una forma de cultura minoritaria hoy en día en el planeta, aunque, eso sí, con una notable pujanza.

Tanto el tamaño y complejidad crecientes de las sociedades humanas como la emergencia en algunas de ellas del individualismo trajeron aparejados profundos cambios en las maneras de control social (y moral) en el interior de los grupos humanos y también en las relaciones que entre ellos mantenían. Se ha producido una evolución importante desde la moral de la sabana (la que imperaba en las pequeñas colectividades de nuestros ancestros) hasta la actual moral de las civilizaciones extensas. Y en este ensayo le cuento cómo fue esta evolución moral propulsada por ambos factores: el tamaño y complejidad en aumento de los grupos humanos y la aparición del individualismo como fenómeno cultural en Occidente.

Y ahora, como aperitivo, voy a dejarle mordisquear un poco en el contenido de los capítulos que conforman este libro. En el capítulo 1 («La moral como herramienta para la guerra») me cojo de la mano

de Charles Darwin (cosa que casi siempre suele dar buen resultado) para dar cuenta de cómo surgió (o cuando menos se potenció) la moralidad humana en condiciones primitivas. Por extraño que ello pueda parecer a primera vista, la moralidad humana fue espoleada por la guerra, por los conflictos intertribales, que forzaron, quieras que no, a los individuos a cooperar con su grupo para así mejor competir con los grupos rivales. Esta cooperación intragrupal fue sostenida por resortes biológicos, como el altruismo por selección de parentesco, el altruismo recíproco, el castigo altruista, la reciprocidad indirecta y la selección de grupo. Hago un somero repaso de cada uno de estos mecanismos biológicos.

En el capítulo 2 abordo una pieza que faltaba en la resolución del rompecabezas del altruismo, y que se le pasó por alto a Darwin: la selección de parentesco (también llamada altruismo familiar, nepotismo, eficacia biológica inclusiva o egoísmo genético), estudiada en primer lugar por el biólogo William D. Hamilton y luego adoptada por la sociobiología en la década de 1970.

Vuelvo a colgarme del brazo de Darwin en el capítulo 3 y repaso en detalle los argumentos esgrimidos por él para explicar evolutivamente el altruismo. Entre ellos la selección de grupo (un asunto muy controvertido entre los biólogos), que me animo a representar como un juego del Dilema del Prisionero Multinivel. Acabo este capítulo haciendo mención de las circunstancias de la moralidad: la escasez moderada de recursos y la falta de identidad genética perfecta entre los miembros de nuestra especie.

Dentro del capítulo 4 me dedico a desmenuzar expresamente y en detalle el significado de la moral, solo para descubrir que es mucho más enrevesado y lleno de matices de lo que a primera vista parece. Hablo también en él de la ética intraindividual y de la distinción, descuidada hasta ahora, entre ética discreta y ética continua.

Con el capítulo 5 entramos ya en la segunda parte del libro, en que estudiaremos los diversos tipos de inconsciente, empezando por el inconsciente evolutivo. A pesar de lo que entonan los mariachis de la razón —y de estos los hay hasta debajo de las piedras, créame—, nuestro comportamiento está gobernado casi siempre por mecanismos automáticos y no racionales, es decir, por el inconsciente en sus diversas advocaciones. Tal vez el recado central

de este capítulo dedicado al inconsciente evolutivo es que no hay tal cosa como el «determinismo genético». Fenómenos como la norma de reacción, la coevolución culturgénica o la herencia epigenética (o transgeneracional) deberían alejar de una vez por todas este fantasma.

El capítulo 6 está consagrado al inconsciente individual, en un sentido no freudiano de la palabra «inconsciente»: el inconsciente individual es el conjunto de procesos que automáticamente lleva a cabo una persona, como cosa distinta de los procesos racionalmente controlados. Este inconsciente individual es esquivo a la observación y solo se deja sorprender «a traición» mediante cosas como los Test de Asociación Implícita, las experiencias de pacientes con el cerebro dividido o los experimentos de Benjamin Libet sobre el libre albedrío. También le hablaré en este capítulo de la plasticidad del cerebro individual y de sus interesantes consecuencias éticas.

El inconsciente colectivo (en un sentido no jungiano de la expresión) es el centro de atención del capítulo 7. En la mayor parte de los casos ese inconsciente colectivo se fragua de manera no intencionada y de abajo arriba como una serie de adaptaciones culturales a un entorno dado. Pero en otros casos, como en la Rusia bolchevique, se trató de imponer deliberadamente, y de arriba abajo, un inconsciente moral colectivo capaz de dar vida a «hombres nuevos».

En la Parte 3 solo hay un capítulo, el octavo, dedicado a la racionalidad, en el que busco ponerla en el sitio que se merece, que es bastante bueno, pero ni mucho menos tan glorioso como piensan los talibanes de la racionalidad. La inteligencia racional es un procesador de información, pero no es el único procesador de información, como piensan esos talibanes, entre los que se encuentra Steven Pinker. Hay otros procesadores, como la inteligencia evolutiva, la inteligencia colectiva, la inteligencia artificial y, desde luego, la selección natural.

Y con esto entramos en la Parte 4, en que paso revista a algunos artefactos culturales, no biológicos, para hacer frente a la cooperación dentro de los grupos humanos cuando el tamaño de estos comienza a crecer a resultas de la implantación progresiva de

la agricultura en la llamada «Revolución neolítica». El capítulo 9 se ocupa de uno de estos artefactos culturales, el «principio de legalidad», como lo llama Francis Fukuyama. Trato en todo momento de reemplazar el confuso, metafísico, y en última instancia equivocado, iusnaturalismo por un iusevolucionismo, en que se reconozca la diversidad cultural de las llamadas «leyes naturales», frente a la pretensión de universalidad de las mismas defendida por los iusnaturalistas.

Las jerarquías políticas son el centro de atención del capítulo 10. Emergen pausadamente y sin planificación consciente para atajar los problemas de ley y orden nuevos que traen consigo los órdenes sociales extensos, dentro de un continuo formado por bandas, tribus, jefaturas y Estados, en que se intensifican la concentración y centralización del poder político.

La religión fue otra herramienta para el control social en civilizaciones cada vez más extensas, según veremos en el capítulo 11. Pero no cualquier religión sirve para desempeñar este cometido, sino religiones basadas en Grandes Dioses, que auscultan las entrañas motivacionales del ser humano y castigan, tanto en este mundo como en el más allá, a los incumplidores de las normas sociales.

Y así llegamos a la Parte 5, en que ingresamos en la Segunda Jornada del ensayo: a partir de aquí empezaremos a tratar la moral fría y las condiciones que hubieron de reunirse para su eclosión gradual. El capítulo 12 con que se inaugura esta Parte 5 es un capítulo breve en que le hablaré del individualismo, tanto metodológico como moral (con especial atención a este último). También aprovecharé para separar individualismo de egoísmo, dos conceptos que mucha gente tiende a confundir.

El largo capítulo 13 es importante en la trayectoria del libro, pues pone de manifiesto la contraintuitiva influencia que tuvieron las políticas férreamente mantenidas por la Iglesia católica sobre el matrimonio y la herencia entre su feligresía, destinadas a incrementar sus riquezas materiales, pero que tuvieron también el efecto insospechado de espolear el individualismo, la ruptura del sujeto con su grupo familiar extenso y la libre disposición de sí mismo para integrarse en redes sociales escogidas voluntariamente

por él. El capítulo se cierra con una alusión a la teoría de Max Weber sobre la relación entre la ética protestante y el capitalismo, y lo que pueda haber de cierto en ella.

En el capítulo 14 se estudia someramente la lenta declinación de la violencia en nuestra especie a través del comercio (uno de los motores civilizatorios principales), la empatía y la autodomesticación de los humanos.

Al llegar al capítulo 15 se encontrará con cierto detalle un censo de los avances en la vida material y moral que han ocurrido desde el siglo XIX en adelante. Los avances morales, por cierto, son todos progresos en la moral fría, y muchos de ellos reobran sobre las mejoras económicas y tecnológicas. Los adelantos en la vida material y moral están entrelazados. A lo largo del capítulo 16 me esmero en distinguir entre democracia y liberalismo, conceptos que viajan mezclados en las cabezas de muchos, pero que apuntan a cosas muy distintas y, no obstante ello, complementarias, como pone de relieve la existencia de democracias liberales en los países más avanzados del planeta. Asimismo menciono que la mejora de la cartografía política exige que se usen dos ejes diferenciadores, no solo el de izquierda-derecha.

Cuando llegue al capítulo 17 usted seguramente pensará que he dado un volantazo inesperado al guion del libro, pues si hasta entonces me he dedicado con tesón a castigar duramente el hígado del egoísmo como principal disolvente de la cooperación entre grupos y en el interior de ellos, ahora de repente saco a relucir algunas de sus virtudes bajo ciertas circunstancias. Es así, y espero que a pesar de la sorpresa inicial, acabe por aceptar estas matizaciones.

De este modo habremos llegado a la Parte 6, y final, del texto, en que me dedico a esclarecer las diferencias entre la moral fría y la moral cálida. La moral cálida está basada en el altruismo y la moral fría en el respeto. En caso de colisión, mantengo, la moral fría goza de prioridad sobre la moral cálida. Pero, de no haber tal colisión, lo mejor que nos puede pasar es que ambas formas de moral se complementen, y que podamos amar a nuestros más allegados (y desde luego, y antes que esto, también respetarlos) y sentir respeto por el resto de los mortales. Esta moral fría ha hecho avances

espectaculares desde el siglo XVIII en adelante, con titubeos y dientes de sierra, pero con una marcha claramente ascendente. Sin embargo, no hay que dormirse en los laureles pues su triunfo dista de estar garantizado.

El libro termina con un Epílogo en el que se introducen consideraciones más generales relativas a por qué este escrito es diferente (para bien o para mal) a cualquier otro de filosofía moral que haya podido leer con anterioridad. Asimismo se revela allí que este trabajo está en el fondo inscrito en un programa de investigación de lo más clásico: el del esclarecimiento de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, dicho a la manera de Adam Smith. Un asunto, el de la riqueza de las naciones, al que la moral fría hace una significativa contribución que hasta ahora ha pasado inadvertida. Ojalá disfrute del viaje teórico y me lo cuente.1

PRIMERA JORNADA

Las sociedades humanas aumentan en tamaño y complejidad

PARTE 1

INDAGACIONES MORALES

1

LA MORAL COMO HERRAMIENTA PARA LA GUERRA

DOS ETAPAS EN LA EVOLUCIÓN HUMANA

Es bastante habitual encontrarse con la afirmación de que la especie humana se abrió paso hasta el sitial de honor que ahora ocupa luchando contra «las fuerzas hostiles de la naturaleza». Entre estas fuerzas hostiles se suelen mencionar los grandes depredadores que afligieron a nuestros ancestros, pero sin olvidar tampoco los elementos abióticos del medio (glaciaciones, sequías, inundaciones, erupciones volcánicas, seísmos, etcétera), así como epidemias transmitidas por patógenos. Por supuesto, algunas de estas fuerzas hostiles siguen con nosotros, como ha puesto elocuentemente de manifiesto la pandemia de coronavirus iniciada en 2020.

Pero en otros aspectos la situación de nuestra especie ha dado un vuelco importante. Hemos alcanzado lo que se denomina dominio ecológico, estamos en lo alto de la cadena trófica y ya no tenemos depredadores importantes de los que preocuparnos. De modo que el mito del hombre como gran cazador de fieras ha de retirarse a sus cuarteles de invierno. En lugar de esto, las principales presiones de selección que se ejercen ahora sobre nuestra especie proceden de ella misma o, por mejor decir, de otros grupos de nuestra especie. Digamos que la competencia interespecífica ha sido poco a poco reemplazada por la competencia intraespecífica, el haber alcanzado el dominio ecológico ha abierto paso a la competencia social entre nuestros congéneres. Algo que, por lo demás, estuvo con nosotros desde el principio.1

De manera que las dos principales etapas en la evolución de nuestra especie son aquella en que todavía no habíamos alcanzado el

dominio ecológico y aquella otra en que ya lo habíamos alcanzado y empezaba o se recrudecía la competencia social. Esta última podía adoptar dos modalidades:

—La competencia dentro del grupo por alcanzar mayor éxito reproductivo.

—La competencia entre grupos , que haría más fuertes a los grupos o tribus más cohesionados, y estimularía en consecuencia la estrategia de cooperar para competir , cooperar con los del propio grupo para mejor competir con los miembros de otros grupos.

Es en este punto preciso en el que cobra sentido evolutivo el comportamiento moral.

EL ORIGEN DE NUESTRAS FACULTADES MORALES

El mismo Charles Darwin se ocupó del origen y progreso de nuestras facultades morales sobre el trasfondo de conflictos armados entre grupos humanos. Lo hizo en su obra El origen del hombre, del que están extraídas las citas que vienen a continuación. Su importancia teórica justifica que me detenga en ellas con todo el cuidado que merecen.

Cuando dos tribus de hombres primitivos, que vivieran en la misma región, llegaran a una situación de competencia, si una tribu incluía un mayor número de miembros valientes, compasivos y fieles, que estuvieran siempre dispuestos a advertir a los demás del peligro, a ayudar y a defender a los demás (siendo iguales las demás circunstancias), esta tribu tendría mayor éxito y conquistaría a la otra. Téngase presente lo importantes que deben ser la fidelidad y la valentía en las incesantes guerras de los salvajes. […] Las personas

egoístas y pendencieras no cooperan, y sin cooperación no puede conseguirse nada. Una tribu rica en las cualidades citadas se expandirá y saldrá victoriosa sobre otras tribus; pero en el decurso del tiempo, a juzgar por toda la historia pasada, será superada a su vez por alguna otra tribu dotada de cualidades todavía mejores. Así, las cualidades sociales y morales tenderían a avanzar lentamente y a propagarse por todo el mundo.2

A pesar de lo iluminadoras y ricas que resultan las palabras de Darwin, debieron de causarle a él mismo cierta incomodidad debido a que chocaban con alguno de sus principios de la evolución por selección natural, que puede ser descrita en tres sencillos pasos:

1. Algunos rasgos biológicos se heredan a través de los genes.

2. Las mutaciones y la recombinación genética producen variación en esos rasgos.

3. Algunas de estas variaciones confieren a su portador más éxito reproductivo que otras, de modo que con el transcurso de las generaciones aumentará la frecuencia de las variantes más eficaces en la población. 3

Por supuesto, una formulación así de la teoría no estaba al alcance de Darwin, que no sabía nada de los genes de Mendel ni de mutaciones y recombinaciones genéticas. Pero el punto tercero sí era defendido explícitamente por Darwin, como estamos viendo, y era difícil para él justificar que un rasgo de conducta como el altruismo confiriera ventajas a su portador o lo volviera más apto en la lucha por la supervivencia y reproducción. El propio Darwin se percató de esta disonancia, como dejan claro estas palabras:

Pero se puede preguntar lo siguiente: ¿De qué modo, en el seno de la misma tribu, un número grande de miembros se dotaron por vez

primera de estas cualidades sociales y morales, y cómo aumentó el nivel de la excelencia? Es muy dudoso que los descendientes de los padres más compasivos y benevolentes, o de los que eran más fieles a sus compañeros, se reprodujeran en mayor número que los hijos de padres egoístas y traicioneros pertenecientes a la misma tribu. Aquel que estuviera dispuesto a sacrificar su vida, como lo ha estado más de un salvaje, antes que a traicionar a sus compañeros, a menudo no dejaría descendientes que pudieran heredar su naturaleza noble. Los hombres más intrépidos, siempre deseosos de situarse al frente en los combates, y que arriesgaran generosamente su vida por los demás, perecerían por término medio en mayor número que los demás hombres. Por lo tanto, apenas parece probable que el número de hombres dotados de dichas virtudes, o que el nivel de su excelencia, pudieran aumentarse mediante selección natural, es decir, por la supervivencia de los más aptos.

A esta objeción que Darwin se pone a sí mismo sobre el origen de las capacidades morales responde acudiendo a diversos argumentos.

1. El argumento del altruismo recíproco . «En primer lugar —sigue diciéndonos Darwin—, a medida que la capacidad de razonamiento y de previsión de los miembros iba perfeccionándose, cada hombre aprendería pronto que si ayudaba a sus compañeros, por lo general recibiría ayuda a cambio. A partir de este motivo bajo podría adquirir la costumbre de ayudar a sus compañeros, y la costumbre de realizar acciones benévolas refuerza ciertamente la sensación de simpatía que confiere el primer impulso a las acciones benévolas. Además, es probable que las costumbres seguidas durante muchas generaciones tiendan a heredarse».

Es muy digno de subrayar cómo la última frase refleja los restos de lamarckismo que quedaban en la teoría de Darwin, al decir que es muy probable que los comportamientos repetidos se hereden. Recuerde que el lamarckismo (propagado por Jean-Baptiste Lamarck, 1744-1829) es una teoría evolucionista, anterior a la de Darwin, en que se defendía la herencia de los caracteres adquiridos; caracteres que podían ser anatómicos, fisiológicos o de conducta. Si

esta teoría fuese cierta, los hijos de Arnold Schwarzenegger, el famoso culturista y actor, que se ha pasado media vida haciendo pesas, serían bebés musculosos, niños que habrían heredado los caracteres adquiridos en vida por su padre.

2. El argumento del castigo altruista . Es defendido por Darwin en estos términos: «Pero otro estímulo, mucho más potente, para el desarrollo de las virtudes sociales lo proporciona el elogio y la censura de nuestros compañeros. Tal como hemos visto, al instinto de simpatía se debe, en primer lugar, el que apliquemos tanto elogios como censuras a los demás, mientras que gustamos de los primeros y tememos a las segundas cuando se nos aplican, y sin duda este instinto se adquirió originariamente, como todos los demás instintos sociales, mediante selección natural».

3. El argumento del autocontrol moral . Dice Darwin que «es escasamente creíble que un salvaje que está dispuesto a sacrificar su vida antes que traicionar a su tribu, o uno que prefiera entregarse como prisionero antes que traicionar su palabra, no sientan remordimientos en su fuero más interno, si no cumplen el deber que consideran sagrado».

4. El argumento de la reciprocidad indirecta . «Un hombre que no se viera impelido —sostiene Darwin— por ningún sentimiento profundo e instintivo a sacrificar su vida por el bien de los demás, pero que se viera estimulado a dichas acciones por un sentido de la gloria, mediante su ejemplo excitaría el mismo deseo de gloria en otros hombres, y reforzaría mediante ejercicio el noble sentimiento de la admiración. De este modo haría más bien a su tribu que engendrando descendientes con una tendencia a heredar su propio carácter elevado».

5. El argumento de la selección de grupo . Aquí Darwin toma expresamente en cuenta la ventaja que para un grupo, ¡no para el individuo!, tiene el hecho de que en su seno haya muchos miembros dispuestos a sacrificarse por el bienestar colectivo frente a otros grupos poblados mayoritariamente por individuos egoístas, capaces de colocar al frente sus intereses personales incluso aunque con esto pongan en peligro el porvenir de la comunidad. Estas son sus palabras:

No hay que olvidar que aunque un elevado nivel de moralidad no confiere más que una ligera ventaja, o ninguna en absoluto, a cada hombre individual y a sus hijos sobre los demás hombres de la misma tribu, en cambio, un aumento en el número de hombres bien dotados de cualidades y un progreso en la norma de moralidad otorgará ciertamente una inmensa ventaja a una tribu sobre otra. Una tribu que incluya muchos miembros que, por poseer en alto grado el espíritu del patriotismo, fidelidad, obediencia, valentía y simpatía, estén siempre dispuestos a ayudarse mutuamente y a sacrificarse por el bien común, será victoriosa sobre la mayoría de las demás tribus; y esto será selección natural. En todas las épocas y en todo el mundo, unas tribus han sustituido a otras y, puesto que la moralidad es un elemento importante de su éxito, la norma de moralidad y el número de hombres con buenas cualidades tenderá a crecer y a aumentar en todas partes.4

Esta panoplia argumental presentada por Darwin, con ser tan sólida y convincente, estaba incompleta, y el altruismo seguiría siendo un enigma para la teoría de la evolución hasta que, en las décadas de 1960 y 1970, se introdujo el elemento que curiosamente Darwin pasó por alto: la selección de parentesco.5

2

LA PIEZA QUE FALTABA

EL ALTRUISMO POR SELECCIÓN DE PARENTESCO

El altruismo por selección de parentesco ha recibido otros nombres: eficacia biológica inclusiva, altruismo familiar o egoísmo genético. Tal vez uno de los primeros en barruntar esta cuestión fue el filósofo escocés del siglo XVIII David Hume, quien afirmaba lo siguiente: «Un hombre ama naturalmente más a sus hijos que a sus sobrinos, a estos más que a los primos y a estos últimos más que a los extraños, siempre que todas las demás circunstancias sean iguales. De aquí es de donde surgen nuestras reglas comunes del deber, prefiriendo unos a otros. Nuestro sentido del deber sigue en todo momento el curso natural de nuestras pasiones».1

Pero el verdadero héroe de la historia es el biólogo británico William D. Hamilton, con sus dos artículos de 1964, en que defendía la eficacia biológica inclusiva.2 Antes he de aclarar qué es la eficacia biológica a secas, que también llamaré «éxito reproductivo» (una manera menos precisa de hablar), pues tiene que ver con la cantidad de descendientes que deja un individuo.

La eficacia biológica de un individuo no viene dada simplemente por el número de descendientes que deja (en términos absolutos), y que llegan a la edad fértil, y a su vez dejan descendientes, etcétera. Viene dada por la contribución proporcional (o relativa) que hace ese individuo al acervo génico de la población. Un individuo tiene una mayor eficacia biológica si deja una proporción de descendientes mayor que la que dejan la mayor parte de los individuos de su población, y de este modo ejerce una influencia más amplia sobre las características hereditarias de esa población.3

Es fama que el caudillo mongol Gengis Kan (1162-1227) fue inusitadamente eficaz desde el punto de vista biológico y que hay en la actualidad unos 30 millones de personas que portan algunas de las variantes genéticas (o alelos) de Gengis Kan, pues tuvo muchos hijos, que a su vez dejaron muchos hijos…, y así hasta el momento presente.4

William D. Hamilton se percató de que, para calibrar correctamente la eficacia biológica de un individuo no hay que tomar en consideración los descendientes que él tenga, sino también los descendientes que tengan sus parientes más cercanos, con los que comparte un alto porcentaje de sus propios alelos o variantes genéticas. El coeficiente de parentesco mide precisamente la proporción de genes que tenemos en común con nuestros familiares. La figura 1 da una idea de en qué consiste ese coeficiente de parentesco.

La interpretación de la gráfica es sencilla: Ego comparte todos sus alelos con un gemelo idéntico o univitelino; la mitad de ellos con sus padres o sus hijos; la cuarta parte con sus abuelos, nietos, tíos o sobrinos, etcétera. Al expandirse el círculo familiar, el coeficiente de parentesco se vuelve cada vez más pequeño.

Según Hamilton, la selección natural favorece a los individuos más eficaces inclusivamente, es decir, la selección natural toma el aspecto, en realidad, de selección familiar, y ello entraña varias cosas:

—Que las conductas altruistas entre parientes pueden ser favorecidas por la selección natural ya que son susceptibles de incrementar el éxito reproductivo de esos familiares y, con ello, la eficacia inclusiva de Ego.

—La unidad de selección desciende sutilmente y pasa de ser el individuo a ser el gen. El éxito reproductivo del genotipo individual de Ego equivale ahora al éxito reproductivo del conjunto de alelos que componen el genotipo de Ego, algunos de los cuales están también en otros cuerpos emparentados con el de Ego.

Fig 1. Coeficiente de parentesco de un individuo (Ego)5

A esta luz, el altruismo de Ego hacia sus familiares (que puede ir desde dedicarles tiempo, prestarles dinero, e inclusive sacrificar su vida por ellos), admite ser reinterpretado como egoísmo genético. Supongamos que, por poner un caso extremo, Ego da su vida para salvar la de sus cuatro hermanos que, gracias a su acción de extremo altruismo, pueden sobrevivir (y que hubieran muerto de no haberse sacrificado Ego). Esta acción de Ego tiene perfecto sentido desde el punto de vista genético porque ha aumentado la eficacia biológica inclusiva de Ego: Ego ha inmolado sus propios genes, y a él mismo, sí, pero, con ello, ha puesto a salvo el doble de copias de

esos genes (alelos en realidad) que viajan en los cuerpos de sus hermanos (con cada uno de los cuales comparte, en promedio, la mitad de sus genes). El altruismo de Ego es, visto de otra forma igualmente válida, egoísmo genético.

Se pueden ver ahora los genes como pares de hebras inmortales en potencia, que se encargan de construir vehículos corporales (los individuos, como Ego), en que habitan fugazmente, para así conseguir transmitirse ellos de generación en generación.

Tal parece, además, que los genes de Ego manipulan las disposiciones a la conducta de Ego, de modo que este se muestre selectivamente altruista con sus parientes (pero no un altruista indiscriminado que ignora las relaciones familiares).6

Esta reinterpretación de la selección natural desde la perspectiva del gen, que lleva a concluir que la selección natural es una fuerza que tiende a maximizar la representación de los genes (o conjuntos de genes) más aptos (al margen de en qué individuos o cuerpos estén alojados tales genes) es la que hizo suya el zoólogo Richard Dawkins en su célebre libro El gen egoísta.7 Tal postura genocéntrica ha recibido cuantiosas críticas (algunas de ellas muy convincentes). Pero no deseo profundizar en esta cuestión por más tiempo, sino más bien ocuparme de una objeción colateral que tal vez se le haya ocurrido ya a usted mismo a propósito del altruismo por selección de parentesco.

CAUSAS PRÓXIMAS Y CAUSAS ÚLTIMAS

Es muy probable que encuentre absurdo, y hasta ofensivo, tratar de explicar el amor de una madre por su hijo como una forma de egoísmo genético. Si hay algo que parece totalmente desinteresado y espontáneo es precisamente esta clase de amor. Creo que tiene razón, desde luego, pero los biólogos no tratan de decir en ningún momento que la intención consciente de la madre cuando se desvela por sus hijos sea maximizar su representación genética en el porvenir. Esta, dirían, es la causa última o evolutiva de su conducta,

de la que ella es perfectamente inconsciente, pues la causa próxima de su proceder, su propósito cuando protege y cuida a sus hijos, es la preocupación por el bienestar de estos y nada más.8

Las causas próximas son los motivos que nos llevan a obrar de manera desinteresada y de los que podemos ser conscientes. Las causas últimas son las causas evolutivas, las que han hecho que la selección natural favorezca rasgos de nuestra conducta por su valor adaptativo. Lo normal es que de estas causas últimas seamos por completo inconscientes.

La causa próxima de que una leona cace un impala es que siente hambre o tiene un cachorro que alimentar. La causa última es que las leonas que cazan impalas tienen mayor descendencia que las que se pasan el día a la sombra de un árbol. Visto así, el hambre es un mecanismo psicológico próximo que facilita que la leona haga algo que es crucial para su supervivencia y éxito reproductivo: cazar y comer una presa. Preguntar por las causas últimas es preguntar por qué la selección natural ha favorecido un rasgo (anatómico, fisiológico, conductual) que tiende a maximizar la eficacia biológica de un organismo.

Podríamos pensar que el impulso sexual tiene por causa próxima el placer que proporciona, pero que, en los humanos al menos, la causa última no es maximizar el éxito reproductivo, pues muchas veces (incluso todas las veces) lo que buscamos de los encuentros sexuales es que no acarreen descendencia. Pero, hasta en este caso, lo que explica evolutivamente el deseo sexual es que aquellos de nuestros ancestros que disfrutaban con el sexo tenían más descendencia que aquellos que no sentían ese placer.9

Todo esto conduce con bastante naturalidad a distinguir entre altruismo evolutivo y altruismo psicológico. Lo que los biólogos llaman «altruismo» no coincide exactamente con lo que nosotros entendemos por este término. Para un biólogo un individuo altruista es el que está dispuesto a sacrificar parte de su éxito reproductivo para aumentar el de algún otro individuo. En cambio, en el uso corriente (psicológico) de la palabra, decimos que es altruista quien antepone el bienestar de otra persona al suyo propio.10

El altruismo evolutivo, así definido, resulta enigmático desde una óptica darwiniana de selección individual pues, de acuerdo con la teoría de la evolución por selección natural, esta se encarga de barrer y quitar de en medio a aquellos individuos con caracteres fenotípicos (incluidos los conductuales) que reducen la eficacia biológica de su portador. Un rasgo heredable, como el altruismo, perjudica al altruista (que tendrá menos descendientes que exhiban ese rasgo de comportamiento, y que a su vez dejarán menos descendientes que los que saquen adelante los egoístas, etcétera), con lo que al final el altruismo estaría condenado a desaparecer por haberse extinguido todos los individuos que lo manifestaban.

Resulta, por otro lado, patente que esto no parece ser el caso, y que la conducta evolutivamente altruista abunda y menudea entre muchas especies animales, incluida la humana. Un cazador que comparte la pieza que él ha cobrado entre los miembros del grupo o que avisa a los demás de un peligro que se cierne sobre todos se está comportando de una manera evolutivamente altruista: está aumentando la eficacia biológica de otros a expensas de la suya propia. Ahora la conducta altruista no se define basándose en la intención del agente de causar ventajas a otra persona, sino en el sacrificio de parte de la eficacia biológica del benefactor y el aumento correlativo de la eficacia biológica de los beneficiarios. Por supuesto, tras el altruismo evolutivo no hay intencionalidad consciente de ningún tipo.11 Ya he mencionado que los biólogos se han esmerado en encontrar explicaciones al a primera vista paradójico altruismo evolutivo: la selección por parentesco, la selección de grupo, la reciprocidad directa e indirecta. Me voy a ocupar, aunque sea brevemente, de una teoría diferente que aclara el altruismo evolutivo y que no está basada en la selección natural sino más bien en la selección sexual: la teoría del hándicap.

SELECCIÓN SEXUAL Y TEORÍA DEL HÁNDICAP12

Hay una muy característica ambigüedad (o incomodidad) entre los biólogos al enfrentarse con la selección sexual: la suelen ver como una manifestación chocante y extrema de selección natural; pero

para algunos es tan chocante y extrema que es algo distinto de la selección natural. La selección sexual y la selección natural difieren en que

—La selección natural favorece los rasgos que mejoran las oportunidades de supervivencia y reproducción; la selección sexual, solo los caracteres (como las vistosas colas del pavo real o del macho de la viuda del paraíso, las prominentes astas de los ciervos, el tamaño descomunal de los elefantes marinos, etcétera) que mejoran las oportunidades de reproducción incluso aunque tal cosa empeore las oportunidades de supervivencia.

—La selección natural afecta por igual a ambos sexos; la sexual modela más la morfología y el comportamiento del sexo que tenga un acceso reproductivo más limitado al otro. En los humanos, este sexo es el masculino, sin duda; son los varones los que han de ganarse el pan sexual de cada día. 13

En biología se conoce como esfuerzo reproductivo a la cantidad de recursos que dedica un organismo a la reproducción (y que detrae de otros «fines», como la supervivencia o el crecimiento). El esfuerzo reproductivo incluye capítulos como recursos asignados al cuidado parental, a la cantidad y al tamaño de los gametos, a la búsqueda de pareja, a la ornamentación capaz de atraer al otro sexo, etcétera. Este esfuerzo reproductivo varía con el periodo del ciclo vital del organismo (infancia, madurez, senectud), su sexo y las condiciones ambientales.

Si suponemos que la cantidad de recursos de que dispone un individuo es constante y que esos recursos limitados son susceptibles de usos alternativos, tenemos un problema «económico»: cuanto se destina a supervivencia y crecimiento no se destina a reproducción, y viceversa. Esto, entre otras cosas, señala que hay un conflicto más o menos latente entre selección sexual y selección natural.14

Esta interesante conexión entre pérdida de probabilidades de

supervivencia y aumento de probabilidades de reproducción (que es la nota dominante de los rasgos morfológicos y de conducta sujetos a selección sexual, como cosa distinta de la selección natural) ha sido expuesta con gran elegancia por el biólogo israelí Amotz Zahavi para dar cuenta del altruismo dentro del grupo desde su «teoría del hándicap».15

Pero antes veamos cómo emplea Zahavi su teoría del hándicap para explicar un episodio de supervivencia. Cuando un león inicia la persecución de una gacela, se produce en ocasiones algo singular: hay ejemplares de gacela que, lejos de romper en una veloz huida, hacen una especie de ostentación de indiferencia. Emprenden una carrera lenta dando saltos con las patas rígidas. Eso les hace desperdiciar unos segundos preciosos que parecen facilitar que el león las atrape. ¿No es un contrasentido que la gacela le ponga las cosas tan fáciles al león? ¿Qué función tienen estos comportamientos aparentemente autodestructivos? Según Zahavi, mucho: son señales que la presa envía a su presunto depredador y que sirven para disuadirlo de que la persiga. Es como si la gacela que remolonea ante el ataque del león le estuviera diciendo: «¿Ves? Soy la más rápida de las gacelas. Nunca conseguirás echarme el guante, es mejor que te ahorres tiempo y esfuerzo». Por extraño que pueda parecer, estas señales son provechosas para ambas partes: le permiten al león no desperdiciar energías (que puede emplear en perseguir otros ejemplares más viejos o enfermos), pero también ahorran fuerzas a la gacela que, desalentado el león, no tendrá que entregarse al despilfarro energético que supone una carrera en toda regla. A las gacelas y a los leones les interesa por igual que haya señales que les eviten derroches inútiles de sus reservas. Pueden tener aspiraciones contrapuestas en muchos otros terrenos (de hecho, así ocurre por supuesto), pero en este ámbito concreto sus intereses confluyen.16

Este tipo de manifestaciones ostentosas pueden tener otra función distinta —aunque relacionada con la de desalentar a los depredadores—: atraer a las hembras, cuando, como suele ocurrir, es un macho el que despliega esta clase de comportamientos. Y aquí entramos ya en el terreno de la selección sexual. Recordemos las espectaculares colas del macho de la viuda del paraíso o del pavo real: un animal que exhibe ornatos que comprometen gravemente

su supervivencia muestra que, puesto que ha sobrevivido hasta ese momento a pesar de esos peligrosos adornos, es que posee unos genes de primera calidad, que le han permitido esquivar hasta el momento a los depredadores. Es decir, el hecho de que haya subsistido no obstante los impedimentos con los que se ha cargado (y que han dejado más expuesta su vida; además de forma clara y «honesta», no fingida) revela la superioridad genética de que goza; y es esto lo que actúa de eficacísimo reclamo ante las hembras, que se perecen por los machos que se arriesgan (y logran sobrevivir a los elementos de riesgo que entorpecen su vida).

Los machos humanos hacen también dos clases de exhibiciones para acumular crédito como «buenos partidos» ante las mujeres, y mejorar el acceso sexual a ellas: (i) exhibiciones onerosas, que les permiten ganar estatus social; (ii) exhibiciones peligrosas, que les sirven para poner de relieve su superioridad biológica, su alto valor reproductivo.

Ya hemos comentado las exhibiciones peligrosas de los machos del pavo real o de la viuda del paraíso. Centrémonos ahora en las exhibiciones onerosas. Mostrarse altruista puede considerarse, desde la teoría del hándicap, una exhibición onerosa. Para Zahavi, tales actos altruistas es cierto que favorecen a otros pero no necesariamente perjudican al agente; al contrario, pueden incrementar también su eficacia biológica por el prestigio que los actos de desprendimiento confieren al altruista «entre las damas». Zahavi menciona el caso de unos pájaros (los charlatanes)17, que viven en Arabia y que él ha estudiado durante treinta años. Son aves territoriales y con una jerarquía de dominancia entre ellas, y precisamente los machos parecen adquirir su estatus o posición dominante dentro del grupo comportándose de una manera especialmente desinteresada, y además inhibiendo y castigando los actos altruistas de sus subordinados.

Entre las exhibiciones onerosas en humanos, se puede mencionar la práctica de cortejar a las mujeres cubriéndolas de regalos caros, o luciendo coches deportivos u obras de arte exclusivas. Todo esto equivale al mensaje: «Tengo una fortuna con la que podré mantenerte a ti y a nuestros hijos; puedes creerme, ya ves cómo derrocho sin siquiera pestañear».

Esto de ganar prestigio y oportunidades reproductivas compitiendo con otros en la donación de favores recuerda los potlatches, unos festines especialmente aparatosos y despilfarradores dados por los kwakiutl (una población aborigen de la isla de Vancouver, en la costa occidental de América del Norte), tan vívidamente descritos por el antropólogo Marvin Harris18. Estos indios americanos de la costa noroeste del Pacífico ponían en práctica una forma de hospitalidad especialmente derrochadora: celebraban ceremonias de redistribución en que dilapidaban sus riquezas, bien haciendo regalos «humillantes» de puro lujosos a sus huéspedes, bien destruyendo esas riquezas directamente y sin más, con gesto impávido, como si las pérdidas nada significaran. Esta forma paradójica de «hospitalidad ofensiva» les permitía a los anfitriones ganar prestigio y estatus social y, se supone, disponer de más esposas (deslumbradas por tales derroches).

La teoría de Zahavi, aparte de muy divertida e ingeniosa, tiene a su favor que vuelve congruente la disposición al altruismo con la mejora de las oportunidades reproductivas, algo que un biólogo está muy preparado para entender. El beneficio para el grupo de los actos altruistas es ahora visto como solo un subproducto colateral de estos actos y no como la causa evolutiva de los mismos. Esta causa es la habitualmente esgrimida por los darwinistas: el aumento de la eficacia biológica individual. Los altruistas, aunque corren riesgos, tienen en conjunto una probabilidad mayor de elevar su éxito reproductivo que los no altruistas, y por eso la conducta altruista ha sido objeto de selección sexual. Una actividad como compartir la caza por parte de un varón competente en los quehaceres venatorios hace que aumente su éxito reproductivo: tiene más hijos que el resto y las mujeres lo encuentran sexualmente más atractivo.19 De acuerdo con la sutil y suspicaz teoría del hándicap, el espíritu de sacrificio y el civismo son por entero compatibles con la obtención de ventajas individuales, y además son estas ventajas evolutivas individuales la causa última del comportamiento generoso y altruista. Como se ve, y según la teoría del hándicap, los humanos no solo cooperamos para competir (esto es lo que pensaba Darwin), sino que también competimos para cooperar.

EL DILEMA DEL PRISIONERO

El Dilema del Prisionero es sin duda el juego más famoso de la teoría de juegos, una rama de la economía. Los juegos son situaciones de interacción entre individuos en que los resultados que se alcancen serán la consecuencia de lo que decidan los participantes por separado teniendo a la vista las opciones de conducta que ellos tienen y también las que tienen el resto de los participantes. Los juegos de salón (como el ajedrez, el póquer, las damas o el Monopoly) son juegos en el sentido de la teoría de juegos. Pero también se consideran juegos en esta teoría situaciones que habitualmente no tomamos por tales, como el Dilema del Prisionero. Me voy a conformar con que, en el caso de no conocer el juego, se haga con su «perfume» presentando una serie de circunstancias que responden al Dilema del Prisionero o se dejan interpretar desde él.

Si usted trabaja en una empresa en la que se ha declarado una huelga, puede plantearse participar en ella o quedar al margen. Si participa corre el riesgo tal vez de ser despedido, aunque tiene también por otro lado la perspectiva de mejorar su sueldo si la huelga tiene éxito. Pero si opta por mantenerse al margen y la huelga sale adelante y los patronos elevan los salarios en la empresa, usted habrá cosechado los mismos beneficios que si hubiera participado, pero sin haber corrido ninguno de sus riesgos. De modo que parece que lo más sensato es abstenerse de participar. Ahora bien, si todos sus compañeros de trabajo son tan egoístas y calculadores como usted, tampoco ellos participarán en la huelga, con lo que no habrá incremento de salarios para nadie. Esto es lo característico del Dilema del Prisionero: la línea de conducta más provechosa para usted es la egoísta, pero si todos los demás la siguen, todos saldrán perdiendo. Y al revés: si hay espíritu de sacrificio por parte de todos o de la mayoría (esto es lo importante), entonces las cosas resultarán mejor para cada uno.

El pago de impuestos sigue la misma lógica: lo mejor para usted es que todos los demás ciudadanos cumplan con el fisco mientras que usted evade el pago de los impuestos. Pero en el caso de que todos siguieran su desfachatado proceder, todos se quedarían sin fondos

con los que sufragar el pago de escuelas y hospitales públicos, la construcción y mantenimiento de carreteras, los servicios de protección civil, etcétera. Como siempre, la situación se repite: lo que es óptimo para usted si solo usted lo hace empieza a ser menos que bueno si su conducta se generaliza entre los demás.20

Si tiene algunos conocimientos de filosofía moral, habrá notado que la lógica del Dilema del Prisionero tiene algunos puntos de contacto con el imperativo categórico kantiano, que ordena seguir solo aquellas conductas que puedan generalizarse sin contradicción, es decir, sin ocasionar daños a todos en el caso de que todos las hagan suyas. No obstante, el imperativo categórico de Kant tiene en su boca un vigor normativo que raya en lo incuestionable, y casi diríamos «sagrado», que es una solemnidad que está ausente del Dilema del Prisionero.

Asimismo, puede que le parezca que el Dilema del Prisionero es demasiado «crudo», que en él estamos suponiendo que intervienen personas implacablemente egoístas y calculadoras, que solo persiguen su interés personal, caiga quien caiga. Y se sentirá aún más reforzado en pensar de este modo tras comprobar que los mismos biólogos aceptan que tiene importancia evolutiva el comportamiento altruista (tanto en el sentido evolutivo como psicológico de la expresión).

Tengo que darle la razón, por supuesto. Pero digamos que un Dilema del Prisionero con participantes exclusivamente egoístas, y sin motivación altruista alguna, es un buen punto de partida, una «situación cero» para calibrar si, incluso en un ambiente tan inhóspito como este, puede prosperar a pesar de todo la cooperación. Y no olvide tampoco que el egoísmo es también perfectamente razonable, nos pese o no, desde un punto de vista evolutivo. Podemos incluso considerarlo un caso extremo de altruismo por selección de parentesco, pues, como decía el comediógrafo latino Terencio en La Andriana (IV, 1, 12), «mi pariente más próximo soy yo mismo». De manera que sería un craso error descartar el egoísmo como causa última de nuestra conducta (e incluso también en muchos casos como causa próxima). De hecho, el egoísmo nos perseguirá como una sombra a lo largo de todo el texto.

Veamos sin más demora si la cooperación puede salir adelante en un mundo de egoístas. A comienzos de la década de 1980 el politólogo Robert Axelrod invitó a expertos en Economía, Psicología, Sociología, Ciencia Política y Matemáticas a jugar un torneo computarizado para encontrar la mejor estrategia con que ganar en el juego del Dilema del Prisionero iterativo (es decir, jugado repetidas veces).

La estrategia ganadora resultó ser tit-for-tat, presentada por el psicólogo Anatol Rapoport, de la Universidad de Toronto. La estrategia era de hecho la más sencilla de todas las presentadas: consistía en empezar cooperando en el juego y en las siguientes repeticiones del juego hacer lo que hubiera hecho la otra parte en la ronda anterior. Cooperar si había cooperado y defraudar si había defraudado. Ojo por ojo y diente por diente.

Axelrod convocó un segundo torneo en el que hubo más participantes, que estaban al corriente del éxito de tit-for-tat en el torneo anterior y buscaban derrotarla. Se presentaron 62 contendientes, pero tit-for-tat volvió a ser la estrategia ganadora.

¿Y por qué? ¿Qué propiedades tiene tit-for-tat para salir triunfante?

—Es una estrategia amable: nunca empieza por no cooperar.

—A la vez es vengativa: responde a la traición con la traición.

—Es indulgente: no se ceba y está dispuesta a perdonar al adversario si este vuelve a la cooperación.

—Es clara, debido a su misma simplicidad. Las demás estrategias saben a qué atenerse con ella.

—Es robusta: su éxito se mantuvo aun cuando se las tuvo que ver en el segundo torneo ante una nutrida cantidad de estrategias rivales.

Axelrod muestra de manera elocuente cómo la cooperación condicional (cooperar si el otro coopera) puede emerger como

modo de actuación triunfante hasta en un mundo poblado por personas guiadas por motivos egoístas. De modo que ¡ánimo!, «incluso en un pueblo de demonios», como diría Kant, puede emerger espontáneamente la cooperación cuando los intervinientes comprenden que está en su interés a largo plazo cooperar en vez de burlar a los otros.

Es cierto que en las décadas siguientes se han presentado refinamientos a tit-for-tat cuando en el Dilema del Prisionero se introducen supuestos más realistas. Pero el estudio de Axelrod sigue siendo fuente de inspiración y una obra de referencia para quienes quieren estudiar la aparición espontánea de la cooperación hasta en un mundo tétrico poblado de egoístas que miran solo por su interés personal.21

En términos generales, la cooperación prospera en el Dilema del Prisionero si el número de jugadores es bajo y se entenebrece el panorama a medida que aumenta su número. Esto fue ya advertido por el perspicaz David Hume:

Dos vecinos pueden estar de acuerdo en desecar una pradera que poseen en común, porque a cada uno de ellos le es fácil darse cuenta de los pensamientos del otro, así como advertir que la consecuencia inmediata del incumplimiento por su parte implica el abandono de todo el proyecto. Pero es muy difícil, y de hecho imposible, que mil personas se pongan de acuerdo en una tal acción, pues les resulta difícil el convenir en un designio tan complicado, y aún más difícil el ejecutarlo. Y mientras tanto, cada uno busca una excusa para librarse de las molestias y gastos resultantes y prefiere echarles toda la carga a los demás.22

Otra circunstancia que facilita la cooperación es que los participantes en el juego tengan un horizonte temporal indefinido, es decir, desconozcan cuándo será su última interacción. Para entender esto hay un famoso argumento por inducción hacia atrás de Duncan Luce y Howard Raiffa, según el cual si los participantes saben cuál será la última ronda del juego, se negarán a cooperar ya

desde el principio. ¿Y por qué, se preguntará usted? Supongamos que el Dilema del Prisionero está planteado a seis rondas y los jugadores saben esto. De ser así, no cooperarán en la sexta ronda siguiendo tit-for-tat, pues se percatan de que no hay una ronda siguiente en que el resto de los jugadores puedan tomar represalias sobre ellos. Pero, a efectos prácticos, esto también significa que la quinta (penúltima) ronda es ahora para todos como si fuera la última, al saber que en la sexta se interrumpirá la cooperación, de modo que tampoco cooperarán en la quinta ronda. Ni lo harán en la cuarta, la tercera… ni tampoco en la primera. Así pues, el no saber cuándo concluirán las oportunidades de cooperar es bueno para la cooperación misma.23

Podríamos pensar que otra posibilidad para mejorar las perspectivas de cooperación es permitir a los jugadores que se comuniquen libremente entre sí y lleguen a pactos solemnes de colaborar unos con otros. Por desgracia estos acuerdos verbales serían de escaso valor entre individuos egoístas y racionales, como los que hemos supuesto hasta ahora que intervienen en el Dilema del Prisionero. Al menos esto sería así si el juego se desarrolla a una sola ronda. Los demonios racionales que suscribieran ese pacto de cooperación estarían más que dispuestos a incumplirlo y dejar así en la estacada a los demás (que por su parte estarían haciendo otro tanto), de modo que el pacto se quedaría en papel mojado. Esto fue advertido con despiadada lucidez por Thomas Hobbes cuando escribió: «Sin la espada los pactos no son sino palabras, y carecen de fuerza para asegurar en absoluto a un hombre».24 La «espada» a la que se refiere Hobbes es el Estado, un árbitro externo al juego y con la capacidad suficiente para, desplegando el uso de la fuerza, o simplemente la amenaza de ese uso, disuadir a los participantes en dilemas sociales de cooperación de caer en la tentación de incumplir y desairar las normas sociales que invitan a ella. Tendremos ocasión de ver más adelante que Hobbes no andaba en absoluto desencaminado y el uso del poder político es uno de los más importantes cortafuegos para atajar que una sociedad extensa quede agusanada por parásitos sociales, que viven y medran a costa de los demás.

3

DE VUELTA CON DARWIN

INTRODUCIR LA BIOLOGÍA EN EL DILEMA DEL PRISIONERO

Con lo dicho sobre el altruismo por selección de parentesco, podemos retomar la compañía de Darwin y seguirlo en su argumentación. Hasta ahora hemos supuesto que quienes intervenían en el Dilema del Prisionero eran jugadores egoístas y racionales, pero a estas alturas ya sabemos que los seres humanos tenemos inscritas en nuestro patrimonio biológico disposiciones altruistas que nos llevan a preocuparnos por el bienestar de nuestros familiares, amigos (y amores) y por la gente de nuestro grupo. De modo que, para hacer más realista la situación, es buena cosa hacerse cargo de todo esto y proceder a incorporarlo al juego.

Si sabemos que en un dilema social cooperativo, como el Dilema del Prisionero, participan personas que son parientes nuestros, es de creer que tal cosa influirá, y no poco, en nuestra toma de decisiones, pues el bienestar de esas personas está ligado al nuestro por vínculos «de sangre». La «llamada de los genes» (que es como «la llamada de lo salvaje» de Jack London) nos inducirá a ser más cooperativos con nuestros deudos y a considerar que su satisfacción forma parte de la nuestra.

Es normal que sintamos empatía (o simpatía, como la llama Darwin) por las personas que amamos (sean parientes, amigos, amantes, conocidos o simples «saludados», como diría Josep Pla), una empatía que nos empuja a sentir como propios, al menos en alguna medida, los estados de ánimo de otra persona, sean de júbilo o de tristeza.

A menudo ayudamos a otros porque nos sentimos mal por lo que les

pasa y buscamos aliviar su sufrimiento. La capacidad para la empatía varía mucho de una persona a otra (los psicópatas carecen de ella) y parece estar correlacionada con niveles elevados de oxitocina, una hormona y neurotransmisor que desempeña un importante papel en el cuidado que proporciona la madre a su prole. Se ha comprobado que si se rocía con oxitocina las fosas nasales de individuos que van a participar en el Dilema del Prisionero aumenta su disposición a empezar cooperando. Evitar el sufrimiento del otro nos puede conducir a quedar bienaventuradamente anclados en la situación de cooperación mutua en el Dilema del Prisionero.1

Aquí me permito insistir en la diferencia entre causas próximas y causas últimas, entre altruismo evolutivo y altruismo psicológico. Nacemos con programas psicológicos preinstalados en nuestro inconsciente evolutivo para habérnoslas con dilemas de cooperación. Uno de ellos es el apego familiar, el que siente la madre por su hijo, el abuelo por su nieta, la hija por su padre, etcétera. Estos apegos son espontáneos y la gente, ni siquiera los biólogos, no suele percatarse de las instigaciones genéticas que hay detrás de estos afectos profundos. Los experimentamos sin más, y sus causas últimas permanecen inconscientes para nosotros. Y está bien que así sea.

Otro de estos programas evolutivos innatos es la amistad, fundada en última instancia en el altruismo recíproco («hoy por ti, mañana por mí»). Las causas próximas o psicológicas de la amistad son desde luego otras: la alegría de encontrarse con un amigo, el placer de ayudarlo, la aversión visceral ante la perspectiva de traicionarlo, etcétera. Una vez más, las causas últimas o evolutivas quedan anidadas en el inconsciente.

A diferencia del altruismo familiar, el altruismo recíproco se da entre individuos que no tienen por qué estar genéticamente relacionados, no obstante lo cual su puesta en práctica mejorará la aptitud o eficacia biológica de ambas partes por la asistencia mutua que se brindan y les permite aumentar sus probabilidades de supervivencia y reproducción.2

La interdependencia reduce los conflictos generados por el Dilema del Prisionero. Por ejemplo, un macho y una hembra que son pareja

reproductiva se reparten el alimento de manera equitativa pues el éxito reproductivo depende de la salud y el bienestar de las dos partes, de modo que cada una de ellas se preocupa de que la otra esté bien alimentada, y esto impide que aparezcan las motivaciones egoístas que desencadenan el Dilema del Prisionero.3

Algo que se hace corrientemente en un trance como este es empezar hablando de animalitos para, acto seguido, sugerir arteramente «Si estos bichos tan poco sofisticados son capaces de hacer esto, ¿cómo no lo vamos a hacer los de nuestra especie, que es la perla de la Creación?». El altruismo recíproco se ha observado en animales tan poco simpáticos, a simple vista, como los vampiros (que necesitan perentoriamente una ingesta de sangre cada sesenta horas o, de lo contrario, mueren)4, entre chimpancés (que intercambian comida por acicalamiento)5, en machos de papión oliva, en aves como la abubilla arborícola verde e incluso en peces como los guppy, y, desde luego, entre humanos. Para que tenga lugar la reciprocidad han de darse estos requisitos:

—Bajos costes en dar y grandes beneficios en recibir.

—Desfase temporal entre el acto de dar y el de recibir.

—Múltiples ocasiones de interacción en el futuro entre quien da y quien recibe.

Por supuesto, la estrategia tit-for-tat es una forma de reciprocidad directa: te ayudo a cambio de que tú me pagues con la misma moneda. Pero insisto en que ahora no estamos hablando de cursos de acción racionalmente calculados, sino más bien de tendencias innatas de nuestro comportamiento, que tienen desde luego manifestaciones psicológicas de las que uno puede ser consciente.

OTRA FORMA DE CONTEMPLAR EL ALTRUISMO RECíPROCO

Por lo general, la reciprocidad directa consciente se suele estudiar con el Dilema del Prisionero jugado repetidas veces. Tanto en este juego como en las observaciones de campo de los antropólogos el foco de atención está centrado en cómo responden, o si responden, los donatarios a los favores recibidos. Son ellos los «sospechosos habituales», mientras que se da por sentado que los donantes son los buenos de la película. Pero hay otra forma de contemplar la escena que tiene también pleno sentido: la conducta de los que llevan la iniciativa altruista puede ser vista como una forma de «capturar deudores», es decir, de obtener poder sobre otros. Además, como la misma expectativa de devolución es difusa y no se suelen acotar con precisión los plazos en que se espera la devolución del favor hecho, ni siquiera el tipo de contraprestación que se considera suficiente para saldar la deuda, el peso de esta deuda puede ocasionar al receptor sentimientos de ansiedad y sujeción al donante muy marcados y escasamente atractivos.

El altruismo recíproco puede ser una forma envenenada de regalar, al conllevar obligaciones indeseables para el que recibe el obsequio; obligaciones que incluso el donante puede querer que el donatario no le devuelva de inmediato (y saldar así la deuda), sino que queden como «fondo de reserva» para acudir al donatario en un momento posterior y solicitarle la devolución del favor cuando tal vez el donatario pasa por un trance difícil y no está en condiciones de saldar su «deuda altruista».6 El regalo puede ser en ocasiones una forma de obtener poder sobre el receptor, dejándolo en una posición de indefensión frente al «generoso» donante. Recuerde, si no, la secuencia inicial de El padrino, en que Vito Corleone se entrega a la captura de deudores sirviéndose de las reglas implícitas del altruismo recíproco. Por esto no está de más recordar el viejo proverbio esquimal: «Los favores hacen esclavos como los latigazos hacen perros».7

EL COMIENZO DE EL PADRINO

¿Que no conoce la primera secuencia de El padrino (primera parte)? Pues déjeme que le diga que es un pecado de lesa cinefilia. Pero por

esta vez no pasa nada. No tengo problema alguno en contársela a ver qué le parece.

Nada más comenzada la película vemos a Bonasera, un empresario de pompas fúnebres, solicitando algo muy especial a Don Vito Corleone, «el padrino». La hija de Bonasera se ha resistido al intento de violación por parte de dos presuntos amigos suyos. «Defendió su honor», explica con orgullo Bonasera, «y la pegaron como a un animal» hasta dejarle el rostro desfigurado para siempre.

En un principio, tras el brutal atropello, Bonasera acudió a la policía «como buen americano». Los dos indeseables fueron procesados y el juez los condenó a tres años de cárcel, pero dejó en suspenso la condena y los soltó el mismo día. «Yo me quedé en la sala como un imbécil —reconoce Bonasera—, y los dos canallas se reían de mí. Le dije a mi mujer: "la justicia nos la hará Don Corleone"».

Corleone descubre algunos errores en el proceder de Bonasera. Le pregunta en primer lugar por qué prefirió acudir a la policía en vez de a una agencia de protección privada como la suya. Bonasera replica indirectamente a esta pregunta cometiendo un error garrafal: «¿Qué tengo que pagar?». Es de pésimo estilo en una relación de amistad (o familiar o de simple camaradería) mencionar siquiera el dinero. Es cierto, pagamos con dinero los bienes y servicios que compramos en un supermercado, pero porque los del supermercado no nos conocen, o no formamos parte de su círculo íntimo o no saben si volveremos por allí. En pocas palabras, porque desconocen si tendremos interacciones repetidas con ellos en el futuro. Cuando Bonasera pregunta por el precio de lo que pide, está degradando a Corleone al nivel de un cajero de supermercado. Le está tratando como un extraño y está insinuando que lo que se ventila en el despacho del padrino es una transacción de mercado.

Desde luego, el altruismo recíproco puede ser interpretado correctamente como una forma de intercambio, y así lo hacen los antropólogos, pero no como un intercambio de mercado. El intercambio recíproco se juega según otras reglas. Los bienes o servicios que demanda una parte no se pagan con dinero sino con contraprestaciones de bienes y servicios que no se especifican, como tampoco se especifica el momento concreto en que se espera la

contrapartida, ni siquiera en qué consistirá.

En una relación de intercambio recíproco la persona que pide un favor puede solicitar un segundo y un tercero antes de haber devuelto el primero. Esto no es ninguna incorrección, ninguna violación de las normas de trato implícitas que rigen el altruismo recíproco, a menos, claro está, que el pedigüeño no dé muestra alguna, pasado un tiempo prudencial, de reconocer la deuda contraída con su benefactor. Lo que sí es una falta imperdonable es querer saber qué hay que pagar por el servicio. Esto sugiere desconfianza, lejanía en el trato, la idea de que el intercambio no se despliega en la esfera íntima y que el receptor del favor puede desaparecer del radar para siempre o, peor todavía, negarse a desempeñar el papel de deudor capturado. Esto último es lo que claramente desea Bonasera: no ser considerado como deudor, que Corleone no lo considere a su disposición a fin de reembolsarse el servicio prestado (dar un escarmiento a los malnacidos que han tratado de abusar de su hija) en un plazo de tiempo indefinido y en unas condiciones impredecibles en el momento presente.

Lo único que se espera en una relación de intercambio recíproco es algo bastante difuso, como se ve: cierta tendencia al equilibrio entre los favores hechos y recibidos en el largo plazo. Favores hechos y recibidos de los que, en apariencia, nadie lleva la contabilidad. Pero no se deje engañar. Usted habrá visto, como yo, que las dos partes de una relación de pareja se están asistiendo la una a la otra cotidianamente con pequeñas ayudas, y nadie apunta en una libreta los favores que hace o los que recibe. Ahora bien, si, por lo que sea, la relación de pareja se va a pique, tanto el uno como el otro se entregan a prodigiosos ejercicios de memoria en los que exhuman y se echan en cara los muchos apoyos y gentilezas que uno ha tenido con el otro y que, según su entender, en esos momentos de ofuscada irritación, no han sido justamente correspondidos. Los dos consideran que han sido explotados por el otro, cuando tal vez solo una semana antes la relación discurría con completa fluidez y sin fricciones aparentes.

El padrino le deja claro a Bonasera los fallos de etiqueta que ha cometido: «Ahora vienes a mí a decir “Don Corleone, pido justicia”, y pides sin ningún respeto, no como un amigo. […] Vienes a mi

casa, el día de la boda de mi hija, a pedirme que mate por dinero». Bonasera insiste en su error: «¿Qué tengo que pagar?», pregunta. «Bonasera, Bonasera —le replica Corleone—, ¿qué he hecho para que me trates con tan poco respeto?». Al fin Bonasera cae en la cuenta de sus deslices, invoca la amistad de Corleone, lo trata como padrino (es decir, como dispensador de protección), y Corleone (y esto es infrecuente en el altruismo recíproco, pero tal vez el cabezacuadrada de Bonasera necesite que se lo recuerden) le aclara a su nuevo deudor el carácter peculiar de su deuda: «Bien —le dice —. Algún día, y ese día puede que no llegue, acudiré a ti y tendrás que servirme. Pero hasta entonces, acepta mi ayuda en recuerdo de la boda de mi hija».

No hace falta haber visto tantas veces como yo esta fascinante película para saber que, en efecto, Bonasera tendrá ocasión de corresponder al servicio que le presta el padrino de una manera que, por aquel entonces, ninguno de los dos podía siquiera sospechar…

La inadecuada conducta de Bonasera, ignorante de los entresijos protocolarios del altruismo recíproco, contrasta con el exacto conocimiento que de este protocolo tiene el siguiente peticionario que acude al padrino. Es un pastelero que ruega al Don que impida que a uno de sus empleados, Enzo, enamorado de su hija, lo repatríen a Italia una vez acabada la Segunda Guerra Mundial. El pastelero elude minuciosamente cualquier inoportuna alusión al dinero; en vez de eso le habla al padrino de una monumental tarta de bodas que hará para corresponder a lo solicitado: «Espere a ver el pastel de bodas que he hecho para su hija, padrino. Así, así: la novia, el novio, el ángel…». Precisamente de este modo es como funciona el altruismo recíproco: desviando en todo momento la atención de que lo que se está produciendo es intercambio de alguna especie, y dejando que fluyan subterráneamente los sobreentendidos. 8

CASTIGO ALTRUISTA Y CASTIGO ANTISOCIAL

Quienes se niegan a satisfacer las reglas de reciprocidad en el Dilema del Prisionero son llamados en la literatura free-riders, literalmente las personas que se cuelan en los transportes públicos sin pagar el pasaje. La expresión free-rider ha sido traducida de muchas maneras, ninguna de las cuales refleja simpatía precisamente hacia este tipo de sujetos: gorrón, parásito, aprovechado, oportunista, traidor, incumplidor, defraudador, tramposo, ventajista, polizón, desaprensivo, timador, estafador, saboteador, infractor, taimado, maleante, granuja, tunante, felón, desertor, sanguijuela, vivales…

¿Qué se hace con los gorrones, parásitos, aprovechados, etcétera, en una situación como la del Dilema del Prisionero? Como el propio Darwin apuntó, una de las herramientas para habérselas con los oportunistas es la susceptibilidad ingénita de los humanos al elogio y la censura públicos. Si nos centramos ahora en la censura (hablaré enseguida del elogio), lo que tenemos ante nosotros es lo que se suele llamar «castigo altruista». Antes de que existieran policías, jueces y jurados, es decir, en las tribus y bandas de cazadores-recolectores, el castigo lo llevaban a cabo los propios miembros de la comunidad contra los elementos de conducta más problemática o insolidaria. Incluso en grupos de reducido tamaño, con una mentalidad colectivista que hoy resultaría agobiante a la mayoría de nosotros, el egoísmo conseguía abrirse paso a codazos en ocasiones, pues no se olvide que el egoísmo es una manera extrema de altruismo familiar, la simpatía por alguien con quien compartimos todos los genes: nosotros mismos. De modo que, desde el punto de vista biológico, que haya conatos egoístas incluso en los grupos con más estrecha mentalidad colectivista es lo que cabe esperar.

La idea de castigo altruista se debe a Robert Trivers, que lo llamó «castigo moral» en su artículo «The evolution of reciprocal altruism», ya citado. El castigo altruista es más eficiente que la reciprocidad directa para mantener la cooperación en grupos grandes.

El castigo altruista se acabó llamando así porque entraña cierto riesgo para quien denuncia o persigue al infractor. Se significa, se sobreexpone ante alguien que puede tomar represalias, sobre todo si

es alguien poderoso en la comunidad. El altruismo de los castigadores puede alcanzar niveles heroicos si a quien tienen delante, como blanco de sus reprobaciones, es un «supervillano», una figura frecuente en lugares donde el imperio de la ley es débil y asimismo lo es la confianza mutua.9 El efecto del castigo altruista es corregir a los egoístas recalcitrantes o incluso expulsarlos del grupo si no queda otra. Esto último es lo que relata Jared Diamond en uno de sus libros:

En otro grupo reducido, los indios piraha de Brasil, la presión para que se respeten las normas sociales y para que se resuelvan las disputas se aplica mediante un ostracismo gradual. Este comienza excluyendo a alguien del reparto de comida durante un día, después durante varios días y luego obligando a la persona a vivir a cierta distancia, en el bosque, privada del comercio y los intercambios sociales habituales. La sanción piraha más severa es el ostracismo absoluto. Por ejemplo, Tukaaga, un adolescente piraha, mató a un indio apurina llamado Joaquim, que vivía cerca de allí y, por tanto, expuso a los piraha a posibles represalias. Tukaaga se vio forzado a vivir separado de todas las aldeas piraha, y al cabo de un mes murió en extrañas circunstancias, supuestamente a causa de un resfriado, aunque es posible que lo asesinara otro piraha que se sentía amenazado por la fechoría del joven.10

Como dice don Inocencio en la novela de Galdós Doña Perfecta: «Aquí nos miramos mucho. Reparamos en todo lo que hacen los vecinos, y con tal sistema de vigilancia la moral pública se sostiene a conveniente altura».

El otro lado de la moneda es que el castigo altruista está biológicamente respaldado: nuestros circuitos de recompensa echan humo cuando identificamos y castigamos a los incumplidores de las normas sociales. Castigar procura placer, un placer atávico que hace que se activen zonas de la corteza prefrontal ventromedial, la amígdala y la ínsula.11 Todo lo cual apunta a que ha existido una selección natural que ha mantenido en nosotros y en nuestros cuerpos la disposición al castigo altruista.

Este castigo está finamente modulado, hasta el punto de que también se castiga a quienes cooperan demasiado, por paradójico que esto pueda resultar a primera vista. Nichola Raihani se percató del intrigante detalle de que en algunas páginas web donde se reciben donaciones, algunos donantes (en torno al 12 % del total) prefieren hacerlo de forma anónima. ¿Qué sentido evolutivo tiene esto si pagas el coste de la donación y no recibes el beneficio de la reputación?

Para verlo entremos en otro juego de motivación mixta (en parte cooperativa, en parte competitiva), el de los Bienes Públicos. En este juego, ideado por los economistas suizos Ernst Fehr y Simon Gächter, se reparten 20 fichas a cada uno de los 4 jugadores que intervienen y la partida se juega a 4 vueltas.

En cada ronda cada jugador puede elegir entre depositar una o más fichas al «erario público» (un bote o hucha) o no hacerlo. Si entrega 1 ficha tanto él como los restantes 3 miembros ganan 0,4 fichas; de modo que el grupo en conjunto gana 1,6 fichas. Si él no contribuye en absoluto, y los demás tampoco, se queda con sus 20 fichas. Si todos aportan las 20 fichas entonces todos ganan 20 x 1,6 = 32 fichas.

El juego se ha experimentado en muchos países de diferentes culturas y la tónica es aproximadamente la misma:

—Al comienzo del juego, los participantes ponen casi la mitad de sus 20 fichas en el bote público.

—Pero en cuanto se percatan de que hay gorrones en el grupo, la contribución decae y al final entre un 70 y un 80% terminan por no poner nada.

Fehr y Gächter dividen a los jugadores en tres grupos generales:

1. Hay un 25 % más o menos que van de aprovechados.

2. Hay una minoría de altruistas incondicionales, que siguen haciendo contribuciones sustanciosas aunque ya se hayan percatado de que hay bastantes que se pasan de listos.

3. El grupo más numeroso es de los «consentidores condicionales» (la expresión es de la historiadora Margaret Levi), que comienzan tributando pero luego empiezan a aplicar una especie de tit-for-tat y tratan de castigar a los oportunistas dejando de depositar en la hucha común. Al final de la partida casi todos los consentidores condicionales dejan de entregar fichas.

El éxito o el fracaso en el juego de los Bienes Públicos parece estar en el comportamiento de los consentidores (o altruistas) condicionales. Fehr y Gächter introdujeron una variante del juego que parece corroborar tal cosa: al final de cada ronda del juego hacían públicos los nombres de los que habían hecho aportaciones y de quienes se habían escabullido. Y quien quisiera podía además, pagando ⅓ de ficha, castigar a los aprovechados haciendo que los experimentadores les quitaran 1 ficha de su peculio. Esto produjo dos efectos:

—Los jugadores estaban dispuestos a pagar por castigar.

—El número de oportunistas cayó en picado. Incluso en la última ronda del juego (cuando ya no había posibilidad de desquite) todos hacían religiosamente su aportación al fondo común. 12

Pero en juegos como el de los Bienes Públicos no solo atraen el castigo los que no hacen donaciones, sino también los que hacen donaciones en exceso elevadas, como si estuvieran participando en un «torneo de generosidad», dejando en evidencia a los demás, menos ostentosamente dadivosos. Estos alardes de beneficencia son vistos como un deseo de destacar que debe ser castigado. Esta tendencia a castigar a los que se pasan de buenos es lo que explicaría la contraintuitiva tendencia de los donantes anónimos

por internet, detectada por Raihani. Estos donantes anónimos se sitúan en los dos extremos: los que donan muy poco y los que donan de manera conspicua. Estos últimos prefieren la donación anónima para no atraer sobre sí las iras de quienes, si hicieran público su nombre, verían su donación como un acto de jactancia punible.13

La tendencia al castigo antisocial se ha identificado también en el juego del Ultimátum, otro juego de motivación mixta. En este juego intervienen tres personas: el experimentador, el proponente y el receptor. El experimentador entrega 100 euros, digamos, al proponente y le hace saber lo siguiente: «Aquí tienes 100 euros, pero no son solo para ti. Tienes que repartirlos con el receptor. Y ten en cuenta lo siguiente: si este último acepta tu propuesta de reparto, los dos os quedáis con lo acordado; pero si la rechaza, los dos os quedáis sin nada».14

Por supuesto, y como era de esperar, los repartos muy sesgados hacia el proponente suelen ser rechazados, con lo que la avaricia de este es castigada, aunque de paso salga también castigado el receptor.15 Pero más chocante es lo que se advirtió en los estudios etnográficos de Joseph Henrich y colaboradores sobre 15 sociedades de pequeña dimensión (desde grupos de cazadores-recolectores hasta sociedades agrícolas de escala reducida). Se observó una apreciable variabilidad intercultural en la forma de enfrentarse al juego del Ultimátum. Se pudo tener constancia de que la actitud cooperativa en este juego estaba positivamente correlacionada con el grado de división del trabajo y la frecuencia de los intercambios de mercado (frente al manido tópico de que el mercado corroe la disposición cooperativa).

Fue digno de nota que entre los au y gnau (dos grupos de cazadores-recolectores de Papúa Nueva Guinea) se hicieran ofertas entre los proponentes superiores al 50 % y más sorprendente aún que tales ofertas fuesen rechazadas por los receptores y hasta mal vistas por ellos. Esto se explica por las normas culturales de búsqueda de estatus a través de la donación de regalos imperantes en las culturas melanesias. Es algo similar a lo que vimos del rechazo de la ayuda altruista cuando el que la recibe se percata de que está siendo reclutado o capturado como deudor.16

RECIPROCIDAD INDIRECTA: EL PODER DE LA REPUTACIÓN

En los casos de reciprocidad directa o altruismo recíproco, el benefactor se convierte en acreedor por un favor que ha hecho y que ha de satisfacer el receptor del mismo, aunque sea una contraprestación diferida en el tiempo y no con el mismo tipo de «moneda». En los casos de reciprocidad indirecta el benefactor adquiere prestigio o estatus por sus acciones y los reciprocadores (los que devuelven el favor) pueden ser uno o varios miembros del grupo, aunque no se hayan beneficiado directamente de la acción del benefactor. Debemos a Richard D. Alexander, un biólogo que ya ha aparecido en estas páginas, el énfasis en la importancia de la reciprocidad indirecta para la moralidad humana. Aunque Alexander piensa que la reciprocidad directa es más frecuente en otras especies (aparte de la humana) que la indirecta, no descarta que esta también se dé entre chimpancés, felinos, cetáceos y cánidos sociales.17

La reciprocidad indirecta es otra forma de reforzar la cooperación. Para conseguir buena reputación las personas se muestran más generosas cuando saben que están siendo observadas que cuando nadie está pendiente de sus buenas acciones. En las bandas de cazadores la generosidad, más incluso que la habilidad o las proezas venatorias, es lo que proporciona estatus, prestigio, reputación; en suma, lo que confiere derecho a la reciprocidad. Por eso el cazador con más éxito suele ser también el que recibe un poco menos que los demás cuando la pieza cobrada es redistribuida ante la hoguera.

También la reputación de ser un buen cazador y donante de carne granjea al hombre en cuestión el acceso sexual a más mujeres. Es decir, es una manera de aumentar su éxito reproductivo, lo que aclararía por qué la generosidad y el altruismo como rasgos de conducta se han mantenido por selección natural. Ser buen cazador y generoso es una señal costosa (tan costosa como la cola de un pavo real), y, según la teoría del hándicap, también una señal honesta de que se poseen genes de una calidad superior, lo que atrae la mirada de las damas como un imán. Sería un caso de

selección sexual.18

Otro tanto cabe decir del heroísmo mostrado en combate. La persona que hace algo memorable, arrojado o supererogatorio por su grupo gana un prestigio dentro de él que suele traducirse en una recompensa genética. Sus servicios pueden verse remunerados con el acceso a más mujeres o apoyo material a él y a sus parientes. La reciprocidad indirecta se distingue tanto del altruismo familiar (pues a los que ayudas no son por fuerza parientes tuyos, sino cualquier miembro de la sociedad, que es el que te devuelve también el favor), cuanto de la reciprocidad directa, en que los favores te los reembolsa solo el que ha sido auxiliado por ti. La reciprocidad indirecta es otra pieza más para completar el puzle de la evolución del altruismo en humanos.19

Un componente esencial para que funcione ágilmente la reciprocidad indirecta es el lenguaje. Cuando juegas al Dilema del Prisionero con otro puedes emplear estrategias de reciprocidad directa; pero cuando empiezas a jugar con alguien con quien todavía no has interactuado, te vales de la información que te suministran los que sí han interactuado con él, es decir, inquieres por la reputación o nombradía de tu nueva pareja de baile, y esto significa acudir a la reciprocidad indirecta: tú no has visto si esa persona es o no un buen colaborador pero conoces a alguien que sí lo ha visto actuar y puede darte noticias fiables de él en este terreno.

La reciprocidad indirecta es especialmente útil en sociedades que han alcanzado un tamaño tal que ya no es verosímil que un miembro cualquiera de ella haya interactuado con todos los demás y tenga experiencia atesorada de tales interacciones. Esto no tiene por qué colapsar la cooperación: la persona que va a entrar en tratos con un desconocido todavía puede servirse de las noticias acerca de la buena o mala fama que esa persona tiene para otras que sí la han tratado directamente.

El chismorreo y la murmuración (que precisan del lenguaje) son armas para establecer la buena o mala reputación de alguien, y tomaremos cuenta de ellas para relacionarnos con él. La reciprocidad indirecta nos puede incluso animar a cooperar a distancia con desconocidos a los que precede una buena fama, que

llega hasta nosotros por una cadena de rumores y comadreos que espontáneamente están dispuestos a poner en circulación gente a la que sí conocemos y de cuyas opiniones nos fiamos. La reciprocidad indirecta cobra importancia en sociedades complejas —al facilitar y lubricar el trato con desconocidos— y además contribuye, por medio de la herramienta del lenguaje, a que esas sociedades sean cada vez más complejas.

La publicidad es el antídoto contra el anonimato en sociedades multitudinarias que están envueltas en juegos de motivación mixta (no solo cooperativos, no solo competitivos, sino ambas cosas, como el Dilema del Prisionero, los Bienes Públicos o el Ultimátum). El baldón que cae sobre los tramposos o incumplidores y la vitola de espíritu cívico que pueden exhibir los cooperadores (con lo que invierten, a través de la reciprocidad indirecta, en su propio bienestar en el futuro) es un sistema de incentivos eficaz para espolear la conducta cooperadora y aislar a los aprovechados.

Se puede mencionar aquí el ejemplo de una sequía extrema que se abatió sobre una población estadounidense durante el verano de 2006, que hizo que el Ayuntamiento pidiera a los vecinos que ahorrasen agua. El periódico local dio a conocer que 30 de las mil viviendas del núcleo urbano desobedecían la sugerencia y acaparaban el agua para usos como llenar la piscina, el jacuzzi, o regar el jardín, y no se recató de indicar dónde estaban los desaprensivos. Esta publicidad, aunque puede entrar en conflicto con el derecho a la intimidad, lo cierto es que hizo entrar en vereda a los díscolos.20

La reciprocidad indirecta se vale del lenguaje; aún más, según algunos la reciprocidad indirecta es la comadrona del lenguaje y de nuestro poderoso cerebro. Es decir, uno de los mecanismos principales de cooperación, la reciprocidad indirecta, fue lo que seleccionó el lenguaje articulado (para comunicar chismorreos y establecer reputaciones), y actuó como una bomba de bicicleta para hinchar nuestro cerebro.

Hay diversas teorías acerca del origen funcional del lenguaje. La del biólogo y antropólogo británico Robin Dunbar me resulta una de las más sugestivas: el lenguaje apareció como modo de cohesión social cuando el crecimiento del grupo humano superó un umbral crítico a

partir del cual esa función de aglutinación ya no la podían desarrollar las prácticas de espulgo y acicalamiento mutuos. Desde ese momento el lenguaje pasó a ser el pegamento social principal.21

Esto nos deja a las puertas de la hipótesis de la inteligencia social, propuesta en primer lugar por el psicólogo Nicholas Humphrey en 1976, y adoptada después entre otros por Richard Alexander y Robin Dunbar.22 La hipótesis de la inteligencia social contiende al menos con otras dos hipótesis que buscan aclarar el llamativo crecimiento cerebral dentro del género Homo: la hipótesis ecológica y la hipótesis cultural.23

De la hipótesis cultural del desarrollo de la inteligencia humana me ocuparé más adelante, cuando llegue el momento propicio. Diré algo de las otras dos hipótesis. De acuerdo con la hipótesis ecológica, somos tan listos porque tuvimos que desarrollar mapas mentales complejos para orientarnos en el medio, buscar alimentos, anticiparnos a la conducta de las presas potenciales o fabricar utensilios. Solo cuando se hubo desarrollado el cerebro, bajo el acicate de estos incentivos, se pudo reclutar esa inteligencia para resolver problemas sociales.

Según los defensores de la hipótesis de la inteligencia social, como Robin Dunbar, existe una correlación entre el tamaño del cerebro de un mamífero y el tamaño del grupo social en que se desenvuelve. Dicho con más precisión, hay una correlación entre la proporción que supone la neocorteza dentro del cerebro completo de una especie y el tamaño del grupo social en que viven los miembros de esa especie. Los gorilas forman grupos de menos de 10 componentes; los monos araña llegan a los 20; y los macacos, más de 40. En el caso de los humanos, el tamaño del grupo de interacción íntima es de unos 150 miembros (el conocido como «número de Dunbar»).

También Dunbar encontró una correlación entre el tamaño relativo de la neocorteza, la parte evolutivamente más reciente del cerebro, y la maduración tardía del mismo. Las especies, como la nuestra, que nacen con un cerebro inmaduro tienen una neocorteza mayor. Los miembros de la especie humana completan su cableado neuronal (y ven incrementado el tamaño de la neocorteza) durante la infancia y más allá, en que tienen mucho que aprender del grupo

social en el que se integran; no solo para desenvolverse en él con soltura, sino también, indirectamente, para hacer frente a las demandas del medio natural a través de los conocimientos aprendidos por los miembros adultos y diestros del grupo.24

Como afirma con buen tino Edward O. Wilson, los laberintos de la inteligencia social (las alianzas, celos, infidelidades, engaños, traiciones, camaradería, intrigas, anticipación a las respuestas de otro, murmuración, reputación y maquiavelismos de todo tipo) han sido durante mucho tiempo la materia prima de las letras y las humanidades, y solo recientemente han pasado a ser estudiados por las ciencias.25

EL DILEMA DEL PRISIONERO MULTINIVEL

El Dilema del Prisionero ha sido manoseado de mil maneras, exhibido en sus muchas variantes, pero, hasta donde yo sé, no ha sido tratado de la forma en que ahora voy a presentarlo: de manera estratificada, como un juego multinivel.

El Nivel 1 es el habitual del Dilema del Prisionero, aquel en que los individuos interactúan entre sí escogiendo si cooperar o defraudar. Pero, al mismo tiempo, en muchos casos se está jugando un Dilema del Prisionero en un nivel superior, el Nivel 2, en que se relacionan grupos de individuos entre sí. Podemos pensar estos grupos como tribus, naciones, empresas, congregaciones religiosas, equipos deportivos o lo que usted prefiera. En el caso de que en el Nivel 2 estén operando tribus, naciones o empresas, las opciones abiertas a los jugadores son básicamente dos: la competitiva (hacerse la guerra) o la cooperativa (comerciar entre sí).

La guerra y el comercio son dos formas distintas de captar los recursos que posee la otra parte. En el caso del comercio, la apropiación de recursos es pacífica y un grupo obtiene del otro los bienes y servicios que la otra parte está especializada en producir a cambio de entregar a esa otra parte los bienes y servicios que él fabrica mejor. Si las partes se inclinan por la guerra, la apropiación

de recursos es violenta, y el grupo vencedor despoja de lo que posee al vencido. La guerra es un juego de suma cero: lo que ganan unos lo ganan a expensas de lo que otros pierden. E incluso lo más probable es que acabe convirtiéndose en un juego de suma negativa, en el que ambas partes salgan perdiendo, una más que otra. Piense en las grandes conflagraciones del siglo XX (la Primera y la Segunda Guerra Mundial) o en las guerras de religión que asolaron Europa durante los siglos XVI y XVII para hacerse una imagen vívida de lo que trato de decir. Los grupos que optan por comerciar se benefician mutuamente, pueden ampliar el radio de la división del trabajo y hasta integrarse con sus socios comerciales para formar unidades políticas de más largo alcance. A la larga ha sido la estrategia vencedora en las relaciones intergrupales, si bien a nadie hay que recordarle que la guerra ha sido omnipresente a lo largo de la historia de nuestra especie y sigue todavía entre nosotros.

Pero usted no necesita que le largue un sermón sobre los males de la guerra. Más interesante es reparar en las ventajas morales inesperadas que la guerra trae consigo. La guerra entre grupos aumenta la cohesión social dentro de los grupos, la disposición a la cooperación, como ya advirtió Darwin. Solo hay dos grupos de organismos que practiquen la guerra a gran escala: las hormigas y los seres humanos. Y no por casualidad son los que forman sociedades más cooperativas.26

Incluso hay quien ha llegado a sostener «la paradójica teoría de que gran parte de la virtud humana se forjó y se reforzó en el crisol de la guerra».27 Y también es cierto lo contrario: cuando se relajan o desaparecen las fuerzas del conflicto intergrupal brotan las actitudes egoístas entre los seres humanos.28 De modo que, aunque suene algo cínico y hasta macabro decirlo, la guerra tiene su lado bueno: intensifica los lazos cooperativos dentro del grupo, llegando incluso hasta el heroísmo y un espíritu de sacrificio extremo por la colectividad. Y la paz puede tener su lado malo: cuando la supervivencia no está en juego menudean los grupos de intereses específicos y todo tipo de parásitos sociales que quieren vivir a expensas del esfuerzo de otros. Igualmente crece la desigualdad económica, esa brecha entre ricos y pobres que corroe la cooperación. El espíritu de sacrificio por el bien común mengua y

los bárbaros pueden asaltar el corazón del imperio y derrotarlo. Pero los bárbaros vencen porque la sociedad líder ha perdido la energía interna de la cooperación social. Como decía Arnold Toynbee, las grandes civilizaciones no mueren por enemigos externos sino por un lento suicidio interno.

Esto es algo que fue notado por el muy sagaz Montesquieu ya en el siglo XVIII. A él le debemos dos interesantes observaciones de signo un tanto contrario:

—El comercio suaviza y dulcifica el trato entre los pueblos, pues, por un lado, el comercio permite un mejor conocimiento de las costumbres de cuantos viven en otras naciones y, por el otro, vuelve recíprocamente interdependientes a las naciones mismas: a una le interesa comprar lo que la otra quiere vender y viceversa.

—En cambio, el espíritu comercial hace más individualistas a las personas y les conduce a perder algunas de las virtudes «cálidas» que la guerra entre naciones promueve.

«Pero si el espíritu de comercio une a las naciones —afirma Montesquieu—, no une en la misma medida a los particulares. En los países dominados solamente por el espíritu del comercio, se trafica con todas las acciones humanas y con todas las virtudes morales: las cosas más pequeñas, incluso las que pide la humanidad, se hacen o se dan por dinero».29

En términos del Dilema del Prisionero Multinivel lo podemos decir de esta forma: inclinarse por la guerra en el Nivel 2 (grupos) eleva la cooperación en el Nivel 1 (individuos). Se produce una suerte de «presión hacia abajo» del Nivel 2 sobre el Nivel 1. El aumento del conflicto entre Nosotros y Ellos (en el Nivel 2) intensifica la cooperación entre Yo y Nosotros (en el Nivel 1). Por eso los humanos cooperamos en el Nivel 1 para mejor competir en el Nivel 2. Y a la inversa, si los grupos humanos cooperan y comercian en el Nivel 2, eso no solo les deja mejor situados en la carrera hacia la prosperidad económica, sino que también relaja visiblemente el

abrazo del oso sobre sus componentes individuales en el Nivel 1, a quienes releva de sus lealtades colectivas y les permite ocuparse de sus negocios privados, conquistando así lo que Benjamin Constant llamó «la libertad de los modernos».30

Por supuesto, el Dilema del Prisionero Multinivel tiene bastante que ver con una animada polémica entre biólogos sobre las unidades de selección, sobre qué es lo que en realidad está sometido a selección natural: ¿los individuos, los genes, los grupos, los cromosomas, las células, todos ellos a la vez? La postura más ecléctica o sincrética es la de los biólogos que defienden la selección multinivel, que incluye también y desde luego la selección de grupo.31

La selección de grupo, propuesta en un principio por el ornitólogo británico Vero Copner Wynne-Edwards en 1962, fue rápidamente rechazada como una sensiblera defensa de que los organismos individuales podían actuar movidos por el bien común, pero en tiempos recientes ha sido rescatada del ostracismo por algunos primeros espadas de la biología evolucionista, como David Sloan Wilson, Edward Osborne Wilson o Martin Nowak.32 Según los defensores de la selección de grupo (o, más en general, de la selección multinivel), la selección natural no solo se verificó entre los componentes del grupo sino asimismo entre grupos enfrentados. Esta fue una fuerza que estimuló el altruismo dentro del grupo, que habría tenido todas las de perder si la competencia por sobrevivir y reproducirse hubiese tenido lugar entre grupos aislados.

En la selección multinivel se supone que los grupos más cohesionados actúan casi como «individuos colectivos» (valga el oxímoron) en su contienda con otros grupos. Se entiende, sin necesidad de mayores explicaciones, que, en situaciones de conflicto con extraños, el individuo debe diluirse en el grupo y postergar sus intereses particulares en obsequio de la integridad física del grupo y del éxito frente a sus enemigos.

El mismo Steven Pinker, poco amigo de la selección de grupo, escribe no obstante: «Nuestra aptitud [biológica] depende no solo de la buena suerte sino también de la suerte de la comunidad».33 Y cita esta aguda reflexión del escritor William Broyles sobre sus peripecias como soldado en Vietnam: «Pese a su imagen de extrema derecha, la guerra es la única experiencia utópica que la mayoría

llegamos a tener. Las ventajas y las posesiones individuales no cuentan nada: el grupo lo es todo. Lo que tienes lo compartes con tus amigos».34

La selección de grupo favorece el comportamiento altruista de los individuos, pero la selección individual premia la conducta egoísta. Nuestra condición biológica acusa esta herencia dual y la acción humana refleja tales fuerzas selectivas en conflicto. Edward Wilson da a entender que en los humanos la selección de grupo (promotora del altruismo) nunca prevalece del todo sobre la selección individual (que incentiva el egoísmo). Se trata de un delicado equilibrio de presiones evolutivas: si prevaleciera sin disputa la selección individual, las sociedades humanas no existirían; pero, en la esquina opuesta, de campear sin rival la selección de grupo, los humanos viviríamos en entornos sociales parecidos a las colonias de hormigas.35 Como dicen con mucha gracia e ironía los mirmecólogos Bert Hölldobler y el propio Edward O. Wilson, «la ventaja competitiva que llevó al auge de las hormigas como grupo dominante a escala mundial es su existencia colonial, muy desarrollada y con capacidad de sacrificio. Parece que el socialismo funciona realmente en determinadas circunstancias. Solo que Karl Marx se equivocó de especie».36

Si usted prefiere el lenguaje religioso, habría que decir que la selección individual allana el camino al pecado, mientras que la selección de grupo promociona la virtud, los rasgos altruistas. Pero, y este es un «pero» importante, solo hacia los del propio grupo, no a los componentes de grupos externos. Somos flexiblemente buenos y malos a la vez. Y esta exquisita ambigüedad moral ha sido captada secularmente por la literatura, las ciencias humanas, y más recientemente estudiada por las ciencias sociales y las biológicas. Wilson propone lo que él llama una consiliencia o acción coordinada entre ciencias y humanidades para suministrar un cuadro y explicación más completos de estos rasgos comportamentales de nuestra condición humana, resaltando a la vez las causas últimas de la conducta (estudiadas por la biología) y las causas próximas, bien conocidas por la literatura, la filosofía y la psicología.37

El psicólogo moral Jonathan Haidt lo ha expresado de esta otra

forma: «Somos un 90 por ciento chimpancé y un 10 por ciento abeja». Con esto quiere dar a entender Haidt que nuestra naturaleza humana ha sido modelada en su mayor parte por la selección natural operando a escala individual (haciéndonos egoístas) y el resto ha sido troquelado por la selección de grupo (que nos ha vuelto más desprendidos hacia los de nuestro grupo y solo hacia él). Cambiamos al «modo abeja» cuando la supervivencia de nuestro grupo está amenazada; mientras no ocurra esto, adoptamos el «modo chimpancé».38

IMPULSOS TRIBALES

La selección de grupo no solo nos hace más simpáticos con los nuestros, como resaltó Darwin, sino que también tiene su lado oscuro: nos vuelve más antipáticos con los de fuera. La facilidad atávica con que formamos grupos enfrentados de Nosotros contra Ellos queda bien ilustrada con esta anécdota que nos cuenta el economista William Easterly:

En cierta ocasión, un vuelo que debía tomar fue cancelado debido a problemas mecánicos. Otro vuelo con el mismo destino salía poco después. Tanto el vuelo original como el siguiente estaban casi llenos. Las circunstancias hicieron que casi instantáneamente se formaran dos facciones en pugna: los pasajeros del vuelo cancelado y los pasajeros del vuelo siguiente, quienes competían por el número fijo de puestos que tenía el vuelo que iba a salir. Los pasajeros del vuelo cancelado alegaban que la aerolínea, que era responsable de la cancelación de su vuelo, debería darles prioridad para el vuelo siguiente. Los pasajeros del vuelo que salía razonaban que debían conservar sus puestos, derecho este que no tenía por qué verse afectado por acontecimientos ocurridos con otros vuelos. La animosidad entre los dos grupos se desarrolló con increíble rapidez, al tiempo que se generaba solidaridad en el interior de cada uno de ellos —a pesar de que se trataba de personas que momentos antes eran totalmente desconocidas entre sí. Los pasajeros del vuelo

cancelado comentaban entre ellos lo injustos, agresivos y arrogantes que eran los pasajeros del vuelo siguiente. Y estos, a su vez, mascullaban entre ellos comentarios poco elogiosos sobre los del otro grupo. Poco faltó para que se llegara a las manos… Es asombroso observar con qué facilidad la sociedad se polariza en facciones, a veces por una nimiedad.39

Los psicólogos sociales están en condiciones de corroborar estas observaciones cazadas al vuelo por Easterly. Dos experimentos clásicos son los de Muzafer Sherif y Henri Tajfel.

Muzafer Sherif diseñó el experimento de la Cueva de los Ladrones (Robbers Cave), que tuvo lugar en el verano de 1954 en un parque natural de Oklahoma. Participaron 22 niños de once años, sanos y con cociente intelectual superior a la media, divididos en dos grupos. En el experimento pasaron por tres fases:

1. Durante la primera semana tuvo lugar la toma de contacto entre los miembros de ambos grupos por separado. Se creó así la estructura social dentro de cada grupo: normas, líderes, roles, etcétera. También se pusieron nombres: Serpientes de cascabel (Rattlers) unos y Águilas (Eagles) otros.

2. En la segunda fase, que duró 6 días, se comunicó a cada grupo la existencia del otro y los experimentadores crearon situaciones de interdependencia negativa, tales como el juego de la soga (juegos de suma cero). Los Águilas perdieron en el juego de la soga y se desquitaron quemando la bandera del grupo rival.

3. Se redujo el conflicto intergrupal estableciendo lo que Sherif llamó «metas supraordinales», tales como cooperar para empujar el camión que les llevaba la comida (se simuló que estaba averiado), cosas que ninguno de los dos grupos por separado habría sido capaz de llevar a cabo. Tuvieron que unir sus fuerzas. Estas relaciones de interdependencia positiva redujeron la hostilidad entre los grupos.

En el experimento de Henri Tajfel se asignó aleatoriamente a estudiantes de Secundaria a dos grupos: seguidores de Paul Klee y seguidores de Vasili Kandinski. Solo por esta categorización, los miembros de cada grupo mostraron (en un 72,3 % de los casos) un favoritismo endogrupal muy marcado: ese 72,3 % estuvo dispuesto a repartir más dinero a alguien que prefiriera al mismo pintor que él. Aunque lo irónico es que esta etiqueta era arbitraria, y los alumnos de Secundaria no sabían en realidad qué cuadros eran de Klee y cuáles de Kandinski.

En el experimento de Tajfel, a diferencia de lo ocurrido en el de Sherif, no había lucha alguna por los recursos. Basta una simple categorización arbitraria para que se dispare el instinto tribal. Si Henri Tajfel mostró que la mera categorización grupal (seguidores de Klee, seguidores de Kandinski) era susceptible de erizar conflictos y parcialidades, una forma de combatir estos efectos es la descategorización: hacer pasar a primer plano la condición de miembros pertenecientes a la especie humana (el gran grupo al que todos pertenecemos) de los individuos y resaltar las interacciones personales de tú a tú, en vez de las interacciones basadas en la pertenencia de grupo de cada individuo.

La descategorización y recategorización posterior consiste exactamente en esto: en remarcar la pertenencia a un grupo más inclusivo y desactivar con ello una parte importante de los resortes agresivos que se disparan cuando uno se percibe ante todo o exclusivamente como miembro de un grupo de radio más reducido. La recategorización no impone por fuerza la supresión de la pertenencia a microgrupos sino solo el énfasis en que también se pertenece a un macrogrupo de más amplio alcance. Por ejemplo, los jugadores del Real Madrid y del Barcelona mejoran sus relaciones cuando se perciben a sí mismos también como jugadores de la selección nacional española, sin que ello implique que dejen de ser jugadores de sus equipos respectivos. Por lo general, la intensidad afectiva unida a la sensación de pertenencia es menor cuanto mayor es el grupo del que uno se considera (también) parte.40

El instinto grupal ha dejado marcas biológicas en nuestro organismo. Por ejemplo, la oxitocina (una hormona de la que ya hemos hablado) desencadena la tribalidad. Lo pudo constatar el

psicólogo evolucionista Carsten de Dreu, de la Universidad de Ámsterdam, que para su experimento reclutó a un grupo de estudiantes. A los del grupo de tratamiento les hizo inhalar oxitocina en espray y al grupo de control, un placebo. Los que inhalaron la oxitocina se mostraron más tribales y etnocéntricos que los del grupo de control. La oxitocina robustece la confianza, pero una confianza selectiva, escorada hacia los del propio grupo.41

La presencia de extraños también activa la amígdala (el centro cerebral de las emociones), y en muchas ocasiones la ínsula (el centro cerebral del asco). No es raro que los inmigrantes produzcan reacciones de repugnancia física, moral y estética: tendemos a creer que huelen de forma distinta, que comen cosas repulsivas y tienen creencias morales desasosegantes. Por lo general, las personas con umbrales bajos para la repugnancia y con una ínsula hiperactiva son los que muestran reacciones de rechazo más acusadas hacia los inmigrantes, los extranjeros o los grupos socialmente minoritarios (personas con obesidad mórbida, gais, musulmanes, negros, etcétera).42

El carácter contingente de la pertenencia a un determinado grupo (español, cristiano, mujer, miembro de una familia determinada, hablante de una lengua, etcétera) no impide que la mayoría desarrolle lazos viscerales con esos grupos a los que se encuentra adscrito por circunstancias «naturales» que no ha controlado en ningún momento, y experimente que su esencia (sea lo que sea lo que esto signifique) está ensopada por su pertenencia a esos grupos y su no pertenencia a otros. Pocos ciudadanos son capaces de entender que si la cigüeña los hubiera dejado caer en otro lugar u otra época sentirían con igual fervor la pertenencia a un grupo que considerarían privilegiado y excepcional, el único en el que podrían haber nacido.

LAS CIRCUNSTANCIAS DE LA MORALIDAD

David Hume primero y tras él John Rawls nos han aleccionado sobre lo que Rawls llamaba «circunstancias de la justicia». Oigamos

primero lo que tiene que decir Hume:

Supongamos que la naturaleza hubiera otorgado a la especie humana tal abundancia de todas las comodidades externas, que sin la menor incertidumbre, sin el menor cuidado o esfuerzo por nuestra parte, cada individuo se encontrara provisto de todo lo que sus más voraces apetitos pudiesen desear, y de todo lo que su exuberante imaginación pudiera apetecer. Supongamos que su belleza natural superase todo embellecimiento adquirido; que la perpetua clemencia de las estaciones hiciera inútil todo vestido o protección; que las hierbas silvestres le proporcionasen el más delicioso festín. Supongamos que no le fuese necesaria ninguna ocupación laboriosa; que no necesitara ni de labranza ni de navegación; que la música, la poesía y la contemplación fuesen sus únicas ocupaciones, y que la conversación, la juerga y la amistad fuesen su único entretenimiento.

Parece evidente que en un estado tan feliz, casi toda virtud social florecería y se multiplicaría por diez. Pero ni siquiera una sola vez se habría soñado en la cauta y celosa virtud de la justicia. Pues, ¿qué propósito tendría hacer una partición de bienes allí donde cada individuo tiene más que de sobra? ¿Por qué hacer que surja la propiedad allí donde no puede hacer daño alguno? ¿Por qué llamar a este objeto mío, si cuando alguien me lo quita solo necesito estirar la mano para tomar posesión de otro objeto igualmente valioso? En una situación así, al ser la justicia totalmente inútil, solo cabría tomarla como una ceremonia sin sustancia, y nunca podría tener cabida en el catálogo de las virtudes.43

A sensu contrario, la escasez moderada de recursos es una de las circunstancias de la justicia y, por ende, también de la moralidad. En condiciones de opulencia ilimitada no habría cuestiones de justicia que dirimir (dos niños en una inmensa playa desierta no pelearán seguramente por la arena); en el extremo opuesto, tampoco habrá lugar para la justicia si la falta de recursos es tan severa que pone en riesgo la supervivencia de un grupo humano. Emblemáticas son a este respecto las circunstancias de la fragata Méduse (Medusa), que embarrancó en los

bajíos de Arguin —frente a la costa del Sahara, entre el cabo Blanco y el cabo Mirik— el 2 de julio de 1816 con cuatrocientas personas a bordo. Al ser insuficientes los botes, se improvisó una balsa en la que hallaron acomodo ciento cincuenta seres humanos, y que partió a la deriva. En semejante teatro se dieron escenas terribles, hostigados los náufragos por el hambre y la sed; en condiciones así, admite Hume que «las leyes de la justicia quedarían suspendidas..., cediendo el lugar a motivos más urgentes de necesidad y autoconservación». Por fin, cuando los náufragos fueron rescatados por el navío Argus, solo quedaban quince supervivientes, casi moribundos, devastados por las penalidades. Sobre este hecho Théodore Géricault pintó en 1819 su vasto lienzo La balsa de la «Medusa», auténtico manifiesto de la escuela pictórica romántica.

Pero Hume plantea, además de la escasez moderada de recursos, una segunda condición para que emerjan las reclamaciones de justicia: que no esté presente entre los humanos un altruismo perfecto o indiscriminado, que nos lleve a tomar los intereses de otro (de cualquier otro) con el mismo celo que si fueran los propios.

Supongamos asimismo —nos pide Hume— que, aunque las necesidades de la especie humana continúen siendo las mismas de lo que son en el presente, el alma humana se ensanche tanto y esté tan repleta de sentimientos de amistad y generosidad, que cada hombre tenga la máxima ternura hacia cada otro hombre, y no sienta más preocupación por sus intereses que por los de sus prójimos. Parece evidente que, en un caso así, y debido a tan grande benevolencia, el uso de la justicia quedaría en suspenso, y jamás cabría pensar en divisiones y barreras de propiedad y obligación. […] Según esta suposición, al ser cada hombre un segundo yo de cada hombre, confiaría todos sus intereses a la discreción de sus prójimos; y lo haría sin recelo, sin reparticiones ni separaciones. Y toda la especie humana formaría de este modo una sola familia en la que todas las cosas se disfrutarían en común y podrían usarse libremente sin preocupaciones acerca de la propiedad, pero también con cuidado de tener en cuenta las necesidades de cada individuo, como si se tratara de nuestros intereses más cercanos.44

Ya sabemos que, desde un punto de vista biológico, esta comunidad de intereses se alcanzaría si todos los individuos de una comunidad fuesen genéticamente idénticos, como sucede entre los áfidos (una familia de insectos) o los rotíferos (un tipo de invertebrados microscópicos), que se reproducen partenogenéticamente, dando lugar a descendientes genéticamente indiferenciables de sus progenitores. Si estos animales le resultan demasiado exóticos, piense en las células del organismo humano, que son también genéticamente idénticas, de modo que cooperan, en vez de competir, para dar viabilidad al organismo unitario que es nuestro cuerpo. Una excepción a esta norma son las células cancerosas, que se reproducen de forma «egoísta» y sin tregua dentro del cuerpo humano hasta ocasionarle en muchas ocasiones la muerte.

Otras especies que no son genéticamente idénticas pero que tienen un elevado grado de parentesco entre sus miembros son los insectos eusociales (hormigas, termitas, avispas y abejas), y entre ellos la cooperación social es muy elevada y apenas hay conflicto de intereses. La eusocialidad es la forma más sofisticada de socialidad en el reino animal. En los insectos eusociales (hormigas, termitas) una parte pequeña de la población se especializa en la reproducción y otra lo hace en el trabajo. La eusocialidad ha surgido de forma independiente 17 veces en la historia de la evolución. Edward Wilson hace un recuento de las distintas especies eusociales, incluida una especie marina (los camarones alfeidos). También considera eusociales a los humanos por la renuncia voluntaria (al menos en parte) a la sexualidad reproductiva en algunos de sus componentes: los homosexuales, los monjes y los sacerdotes célibes.45

Los humanos somos una especie ultrasocial, que no eusocial, es decir, no estamos organizados en grupos que actúan como enormes superfamilias nucleares, como las colonias de insectos, con fuertes vínculos de parentesco.46 La ultrasocialidad de los humanos consiste en su aptitud para cooperar en grupos extensos con extranjeros, en marcos que van desde ciudades, naciones y organismos supranacionales, tanto políticos como científicos, como la Estación Espacial Internacional (ISS por sus siglas en inglés) o el

CERN (Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire). En cambio, las abejas y otros insectos son eusociales: forman grandes sociedades también, pero exclusivamente con parientes cercanos, y algunos de los cooperadores son castas estériles, como las hormigas obreras, y solo la reina del hormiguero es fértil.47

Lo que queda fuera de toda duda es que la competencia y el conflicto de intereses están presentes en los humanos como no lo están en las hormigas, por ejemplo. De modo que, hablando el lenguaje de John Rawls, otra de la circunstancias de la justicia es la ausencia de identidad genética entre los miembros de un grupo.

Es en cualquier caso interesante tomar nota de que detalles biológicos, como el sistema de reproducción de una especie, puedan condicionar buena parte de su vida social. Ya cité antes lo que afirmaban, entre bromas y veras, Bert Hölldobler y Edward Wilson de que el socialismo y el comunismo podían existir en hormigas pero no en humanos, dados sus diferentes modos de reproducción y las diferencias en el grado de parentesco entre ambas especies que ello comportaba. Si los humanos se reprodujeran por haplodiploidía, como las hormigas, la distancia genética entre dos miembros de nuestra especie tomados al azar sería igual que la distancia genética entre dos hormigas, y esta es parte de la explicación de que el comunismo (como fase superior del socialismo) se haya revelado inviable entre nosotros a gran escala en el siglo XX, no obstante las inyecciones masivas de adoctrinamiento ideológico a las que fueron sometidas las personas que vivían bajo regímenes sedicentemente comunistas. Descartar esto como parte de la explicación del fracaso del comunismo, tachándolo de «biologicismo», sería una completa insensatez. Por otra parte, tendremos ocasión de comprobar que algo parecido al comunismo existía y existe en algunas bandas de cazadores-recolectores de pequeña dimensión; como por otra parte sabía el propio Marx cuando hablaba del «comunismo primitivo» para distinguirlo del comunismo poscapitalista de gran dimensión, que es el que ha hundido el pico.

Hasta ahora he hablado de moral como si estuviera perfectamente claro qué hay que entender por moral, acudiendo implícitamente a sus intuiciones semánticas. De momento creo que este proceder es

más o menos disculpable, pero es cierto que la moral, tomada en serio, tiene entresijos y rincones inesperados. De modo que lo más urgente es ocuparse de todo esto en el siguiente capítulo.

4

¿QUÉ ES LA MORAL?

UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Una acción es moralmente mala si causa algún efecto externo negativo sobre el bienestar de otra persona; y buena si ese efecto externo eleva el bienestar de alguna otra persona. Y en ambos casos existe premeditación o intencionalidad expresa por nuestra parte al obrar así. Ejemplos de acciones buenas son curar una herida a alguien que ha quedado lesionado, recoger un paquete a un vecino que en ese momento está ausente o ayudar a un invidente a cruzar la calle. Ejemplos de acciones malas son echar una zancadilla a otro y derribarlo, extender rumores infundados sobre la conducta poco honrada de un tendero y arruinar su reputación, o robar la cartera a un viandante.

Creo que todos estos son casos poco disputables de acciones buenas y malas, que cumplen con la condición de ocasionar efectos externos (positivos o negativos) sobre el bienestar de terceros de manera deliberada.

He aplicado los calificativos de «bueno» y «malo» a acciones, pero también se pueden aplicar a personas o normas. Solemos decir que una persona es buena cuando se desvive por el bienestar de otros y procura no causarles daños evitables, y todo esto se refleja en su conducta. Las normas morales son un subtipo de las normas sociales. Algunas normas sociales son moralmente neutras. El luto en China se simboliza con el color blanco, no con el negro, y esto no tiene repercusiones sobre el bienestar de nadie, que se sepa. La salutación tradicional rusa son tres besos: uno en cada mejilla y el último en la boca, según nos cuenta Tuguénev en Suelo virgen. Por

el Fausto, de Goethe, nos enteramos de que hasta principios del siglo XIX existía la costumbre de vestir con un sayal de penitencia a las madres solteras. También era costumbre en Sicilia que un hombre desafiara a otro con un beso y el otro aceptara el desafío dándole un mordisco en la oreja, como sabe quien haya asistido a una representación de Cavalleria rusticana, la ópera de Mascagni. Según el calendario ambrosiano, desde el primer domingo de Adviento hasta la Epifanía, no se podían celebrar bodas; la prohibición fue renovada por el Concilio de Trento, según se nos cuenta en Los novios, de Manzoni. Hasta hace poco en España era pecado comer carne en Semana Santa y solo se podía consumir pescado. Y así podríamos seguir con una ringlera de normas sociales más o menos exóticas que no ocasionan malestar ni beneficio apreciables a nadie y que parecen fruto de derivas culturales caprichosas.

Pero algunas otras tradiciones o normas sociales sí son pasibles de calificación moral. Por ejemplo, la práctica del vendaje chino de los pies, comenzada hacia 1100 y abandonada a comienzos del siglo XX. Los pies diminutos decían bien de la mujer a ojos de varones chinos con feroces gustos machistas. Indicaban que la mujer era lo bastante dócil y sumisa como para someterse a esa tortura; su desvalimiento físico obstaculizaba que pudiese tener escarceos amorosos extraconyugales; y también que sería incapaz de trabajar por sí misma (lo que era apreciado como signo de distinción social); y por último ese desvalimiento era también considerado un «encantador» rasgo de feminidad.1

Otra costumbre aberrante es la quema de la viuda en la India, que ha caído felizmente en desuso (fue abolida por los colonos británicos en 1829), pero Peter Watson habla de un caso documentado de satí o quema de la viuda en el norte de la India durante el verano de 2002.2 O la ablación del clítoris practicada a las niñas en culturas musulmanas. Esta mutilación, conviene recordarlo, no está presente en el Corán, pero es muy común en países musulmanes y es defendida por las autoridades religiosas. Así ocurre en países de África Central y Oriental (Egipto, Sudán, Somalia, Yibuti, Chad, Mali, norte de Nigeria) y también en naciones musulmanas fuera de África (Yemen, Omán, Indonesia). Como dato, cabe decir que el 90 % de las niñas sudanesas son

sometidas a ablación antes de los diez años.3 También cabe aquí mencionar el desafuero de arrojar ácido sulfúrico a las mujeres bangladesíes cuando rehúsan casarse con el marido convenido por sus padres.4

Pero las aberraciones culturales tienen un radio más amplio de damnificados. Entre los indios aché de Paraguay, la tribu suele tomar la decisión colectiva de matar a los hijos de una pareja cuando el hombre, y padre de las criaturas, ha muerto en una pelea a garrotazos, y aunque la madre todavía siga viva.5 He aquí una cruenta singularidad de la dinastía otomana: «Para impedir las guerras fratricidas por el trono, una vez nombrado el sucesor a la corona, se asesinaba a todos sus hermanos». Así, por ejemplo, en la accesión al trono de Mehmed III, en 1597, diecinueve de sus hermanos fueron ejecutados.6 Y una costumbre realmente estrafalaria contada por el historiador Robert Service: los jlysty eran una secta rusa que practicaba la castración de sus adeptos.7

Así no se va muy lejos. Esto último es algo interesante pues aclara con rotundidad que la cultura puede independizarse del imperativo bíblico-darwinista de «Creced y multiplicaos». No hay forma de encajar esta práctica cultural en la teoría de la evolución. En otras palabras, la biología no es el destino.8

«DELITOS MORALES» SIN VÍCTIMA

Hasta aquí hemos dado por buena la versión habitual de que hacer el bien consiste en procurárselo voluntariamente a otros, y hacer el mal en planearlo contra los demás. Pero es hora de indagar en algunos ángulos muertos de esta definición.

Empezaré contando una historia ficticia, que se ha hecho famosa desde que la relatara el psicólogo moral Jonathan Haidt:

Julie y Mark son hermanos y están viajando juntos en vacaciones

escolares de verano por Francia. Una noche se quedan solos en una tienda cerca de la playa y deciden que sería interesante y divertido probar a hacer el amor. Téngase en cuenta que sería una experiencia nueva para los dos. Julie está tomando ya píldoras anticonceptivas y Mark usa un condón además, para mayor seguridad. Se lo pasan bien haciendo el amor pero deciden no repetir. Guardarán esa noche como un secreto especial, que los hará sentir incluso más próximos entre sí. ¿Qué piensas de todo esto? ¿Estuvo bien que hicieran el amor?9

Fíjese, se lo ruego, en que no hay peligro de descendencia genéticamente averiada por una relación sexual endogámica, puesto que ambos han usado, cada uno por su cuenta, un sistema de control anticonceptivo, y es muy improbable que ambos fallen a la vez. Tampoco parece que se hayan hecho daño emocional pues, de creer la historia, se sienten más unidos que nunca después de tan singular experiencia. A pesar de todo lo cual, dice Haidt, la mayor parte de la gente a la que propone el caso rechaza lo ocurrido, tras una búsqueda vana de buenos argumentos racionales en que apoyar su rechazo, y terminan por decir sencillamente: «No sé, no puedo explicarlo; solo sé que está mal». Es decir, repudian, con una aversión visceral, una escena semejante entre hermanos. Hume habría compartido con entusiasmo esta actitud; es lo que él decía: los sentimientos morales prevalecen sobre las razones cuando se juzga una acción como esta. O, dicho en sus palabras: «La moralidad es, pues, más propiamente sentida que juzgada».10

El juicio moral ya está formado (la relación incestuosa es mala) cuando, urgidos por el experimentador, nos lanzamos afanosamente a la rebusca de razones para justificarlo. Después es muy normal que consideremos que esas razones (si damos con ellas) son la causa de nuestro juicio moral, cuando en realidad ese juicio moral (guiado por la intuición) ha precedido en el tiempo al razonamiento y, por tanto, no puede ser efecto del mismo. Acabamos pensando (equivocadamente) que eran esas razones, arduamente perseguidas, las que sustentaban nuestro juicio moral.

También se puede saber con técnicas de neuroimagen qué pasa por la cabeza de un individuo ante una propuesta injusta de reparto en

el juego del Ultimátum. Lo que cuenta Jonathan Haidt, al respecto de experimentos llevados a cabo por Alan Sanfey y sus colegas de Princeton, condice con cosas a las que ya he aludido:

Una de las tres áreas que presentaban más diferencias (cuando se comparaban las respuestas injustas frente a las justas) era la ínsula frontal, un área de la corteza situada en la parte frontal inferior del cerebro. A la ínsula frontal se la conoce por estar activa en la mayoría de los casos de emoción negativa o desagradable, particularmente en el enojo y el disgusto. Otra área era la corteza prefrontal dorsolateral, situada justo bajo la frente, conocida por estar activa en la mayoría de los casos de razonamiento y cálculo. Quizás el hallazgo más impresionante del estudio de Sanfey sea que la respuesta final de las personas —aceptar o rechazar— se podía predecir viendo el estado de sus cerebros momentos antes de que presionaran el botón que marcaba la opción elegida. Los sujetos que tenían mayor activación en la ínsula que en la corteza prefrontal dorsolateral generalmente rechazaban la oferta injusta, mientras que los que presentaban el patrón inverso solían aceptarla.11

Las palabras de Haidt merecen algunos comentarios, que me autorizan a divagar un rato y abandonar la línea de argumentación principal. La ínsula es una región cerebral muy directamente involucrada en las reacciones viscerales de asco. Que aparezca ahora vinculada con el disgusto e indignación morales parece revelar una conexión emocional estrecha entre las respuestas de asco y de rechazo moral. Pensemos en el incesto mutuamente consentido de Julie y Mark à la plage con que se abría este apartado. En términos estrictos, ni Julie causa daño a Mark ni Mark se lo causa a Julie, de modo que no parece que haya base para hacer un juicio moral sobre lo sucedido entre ellos, pues sin la presencia de externalidades (efectos externos) negativas o positivas (daño o beneficio) no hay conceptualmente sitio para el enjuiciamiento moral, ¿no es así? Lo ocurrido entre Julie y Mark à la plage parece estar en la frontera entre lo físicamente repugnante y lo moralmente reprobable.

Incluso en acciones en que no se produce quebranto a otros, sino solo una transgresión de una convención tácita, es la reacción visceral el mejor predictor del rechazo (o no) de la acción. Haidt, Koller y Dias hicieron la siguiente prueba: tomaron a dos grupos de personas, unos brasileños y otros estadounidenses, y les pidieron que juzgaran los actos incluidos en ciertas historias inventadas, tales como comerse a un perro ya muerto (y que había sido su mascota), utilizar como toalla para limpiarse una que tuviera los colores de la bandera nacional, o comerse el cuerpo de un pollo muerto que se había utilizado antes para masturbarse [sic]. Se trataba de situaciones cuidadosamente escogidas, en las que no se producía quebranto o molestia a ningún ser vivo (humano o no), no obstante lo cual provocaron una reacción visceral unánime de rechazo. Incluso cuando se les pidió a los participantes en el experimento que justificaran las razones de su rechazo, muchos declararon encontrarse desbordados y perplejos, sorprendidos de su propia incapacidad para justificar su actitud contraria a tales actos. Se limitaban a decir cosas como «Está mal practicar la masturbación con un pollo muerto». Esto es obvio, como también que la reacción habida estaba a caballo entre el asco y la repulsa moral.12 Parece asimismo haber una relación estrecha entre las sensaciones de pureza y limpieza (por un lado) y el agrado moral (por otro); no por nada, y para realzar la bondad de una conducta o persona, hablamos de su pureza de corazón o de la limpieza de sus intenciones. Lo mismo que, para repudiarla moralmente, decimos que es un sujeto «repugnante» o que «está podrido». Hay una contaminación recíproca importante entre los vocabularios que usamos para el asco y el rechazo moral.13

Indaguemos un poco más en esta interconexión entre asco y repulsa moral. Según el interesantísimo estudio de Pablo Rodríguez Palenzuela, sentimos asco ante los organismos en descomposición; las heces, la orina y otros fluidos corporales, con la excepción de las lágrimas por su transparencia y falta de olor; los granos, los quistes, tumores y excrecencias de la piel; y algunos animales, como ratas, cucarachas, moscas y gusanos, por estar asociados a la suciedad.

Pero ya Sigmund Freud señaló que los bebés humanos no experimentan repugnancia ante los elementos de esta lista, de modo que el asco tiene que tener su parte aprendida. Aunque también es

probable que haya un fundamento biológico. El psicólogo Paul Rozin propuso que el asco es una reacción con valor adaptativo en especies omnívoras, como los humanos, y nos protege de ingerir alimentos tóxicos o de entrar en contacto con vectores potenciales de parásitos. Compartimos la sensación de asco con los roedores, que también son omnívoros, y recuerdan no solo el alimento que les hizo daño sino también la situación en la que se lo encontraron y desarrollan una rápida aversión a ambos. En cambio, los tigres, que solo se alimentan de carne, no sienten asco al parecer.

El centro cerebral del asco, ya he dicho, es la ínsula anterior. Pero lo que activa esta área cerebral, lo que la hace titilar y encenderse, no es lo mismo en todos los humanos ni en todas las épocas. A los españoles les puede ocasionar repugnancia la imagen de una tribu amazónica comiéndose arañas de buen tamaño. O a los suizos la imagen de un español despachando un centollo.

Hay también una estrecha interconexión entre asco y rechazo moral. Un musulmán sentirá asco y rechazo moral ante la idea de comer carne de cerdo. Y a un hinduista la de comer carne de vaca. Nosotros no sentimos este tipo de problemas morales, salvo que seamos vegetarianos.

Además, en muchos experimentos se ha podido constatar que los juicios morales se pueden alterar si el experimentador introduce en la estancia en que se lleva a cabo la prueba un olor nauseabundo. O si la estancia misma está sucia. O si se realiza el experimento mientras se contempla un vídeo de contenido repulsivo. O sencillamente pidiendo a los participantes que evoquen cosas desagradables. Todo esto aumentaba la severidad moral con la que los sujetos experimentales juzgaban la homosexualidad y otras prácticas sexuales, por ejemplo. A lo que parece, la sensibilidad al asco nos hace más conservadores en cuestiones de moralidad sexual.

El asco también está correlacionado con la orientación política, como mostró el neurobiólogo Read Montague de la Universidad de Virginia Tech. Montague y sus colegas mostraron a un panel de sujetos experimentales imágenes de violencia; otras eran repulsivas; y otras servían como control (niños sonriendo, paisajes, etcétera). Mientras contemplaban estas fotos, los sujetos experimentales eran

sometidos a un escáner cerebral. Para su asombro, los investigadores descubrieron una clara correlación (cercana al 95 %) entre la sensación de asco (medida por la activación de la ínsula anterior) y la adscripción política de quien lo experimentaba (declarada con anterioridad al experimento). Los sujetos más remilgados eran también los políticamente más conservadores. En cambio, no se percibió correlación entre las imágenes de violencia y la orientación política. También es de sobra sabido que una forma de degradar a un grupo políticamente rival es identificarlo con un animal repugnante: los alemanes nazis llamaban «ratas» a los judíos, y las autoridades hutus de Ruanda en la década de 1990 tildaban de «cucarachas» a los tutsis.14

Asimismo, Robert Sapolsky ha mencionado el interesante «efecto Macbeth», un caso especial de esta interconexión entre la repugnancia moral y la física, tal y como mostraron los psicólogos Chen-Bo Zhong y Katie Liljenquist en un estudio publicado en Science en 2006 («Washing Away Your Sins: Threatened Morality and Physical Cleansing»). A un grupo de sujetos de control se les pidió que relataran un acto bueno de su pasado, mientras que los sujetos del grupo experimental o de tratamiento tenían que contar un acto malo. Después de esto a los voluntarios se les dio a escoger como obsequio entre un lápiz o un paquete de toallitas antisépticas. Se vio que era más probable que los sujetos del grupo que había contado cosas éticamente desagradables de su pasado escogieran las toallitas. Como lady Macbeth después del crimen, tenían necesidad de limpiarse las manos.15 «¡Siempre aquí el hedor de la sangre!... ¡Todas las esencias de la Arabia no desinfectarán esta pequeña mano mía!» (Macbeth, Acto V, Escena 1ª).

HACER DAÑO SIN INTENCIÓN

Se puede hacer el bien o el mal sin intención, claro está. Para simplificar la exposición centrémonos en un caso en que se hace daño sin propósito alguno de dañar. Hablo de la tragedia del pequeño Julen al despeñarse por un pozo no sellado en Totalán (provincia de Málaga) en enero de 2018, un suceso que conmovió a

toda España. El niño, que aún no había cumplido los dos años, murió en la caída, de modo que los intentos por rescatarlo con vida, como se supo después, estaban condenados al fracaso. Queda fuera de toda duda que el dueño de la finca donde ocurrieron los hechos, David Serrano, no tenía voluntad alguna de que tan horrendo suceso ocurriera, y lo que hizo está libre de todo reproche moral: falta la intención de dañar. Tampoco tiene mucho sentido, pese a algunos inquisidores contumaces, culpar a nadie de no tener previstas las mil contingencias que pueden causar estragos en un terreno de su propiedad.

Pero si el caso no merece reproche moral, sí que tuvo un reproche penal: David Serrano fue procesado y condenado en 2020 a un año de prisión, que podía evitar si pagaba 180.000 euros a los padres del menor, a razón de 50 euros al mes hasta tanto mejorase su situación económica.16 A lo que parece, el derecho penal no se rige por la ética kantiana, que calibra la bondad o maldad de un acto por la intención que lo presidió y nada más que por esto, de modo y manera que el acto mismo y sus consecuencias posteriores en nada acrecen o disminuyen el mérito moral de lo hecho. Para la justicia importan también los hechos y sus secuelas, aunque con toda seguridad el juez que entendió del caso consideró las atenuantes oportunas que eran aquí de patente aplicación.

TENER INTENCIÓN DE DAÑAR Y NO CONSEGUIRLO

Si es fácil dar con momentos en que se ocasiona perjuicio a otros sin querer, más raro resulta lo contrario: que se busque activamente dañarlos y no se logre tal cosa. Tan raro es que he tenido que acudir a la ficción para ilustrarlo; en concreto a un interesante largometraje de Luis Buñuel titulado Ensayo de un crimen.

Archibaldo de la Cruz (Archi) es hijo único de una familia mexicana acomodada, niño mimado de su madre. Una institutriz menos complaciente está al cuidado de su educación. Su madre le regala a Archi una caja de música con una bailarina que gira y gira en lo alto. A fin de entretener al insoportable Archi, la institutriz le

cuenta que la cajita de música tiene poderes mágicos y que cada vez que se activa el resorte que la hace funcionar cae fulminado uno de tus enemigos. El niño queda estupefacto y atrapado por la historia.

Por aquel entonces México estaba envuelto en una de sus incontables revoluciones. Hay tiroteos en las calles entre los revoltosos y las fuerzas del orden. Mientras esto ocurre, Archi, que no se lleva demasiado bien con su institutriz, hace funcionar la cajita y acto seguido una bala perdida alcanza a la institutriz que en ese preciso momento estaba asomada a la ventana por el jaleo producido en la calle. Cae fulminada al suelo, muerta, desmadejada, con la falda alzada y mostrando parte de su ropa interior. El niño mira fascinado a la institutriz, una combinación de Eros y Tánatos muy freudiana (y buñuelesca, por ende), convencido de que ha sido él, al accionar la caja de música, el que ha acabado con su vida.

De este episodio infantil le queda a Archi una obsesión duradera: la de que está en su poder matar a mujeres, en especial si son jóvenes y hermosas. Lo intenta con una monja, que asiste en un hospital, y a la que trata de degollar con una navaja. La monja escapa, pero en su huida se despeña por el hueco de un ascensor. Está muerta pero no por la mano de Archi.

Hay que reconocer en su descargo que Archi no se recata de proclamar a quien quiera oírlo sus designios de matar a la monja. Y así se lo declara al juez que lleva el caso de la monja fallecida. A este sufrido juez le hace un recuento exhaustivo de todos sus ensayos de matar mujeres a lo largo de su vida: Patricia, Carlota, Lavinia… A todas ha tratado de liquidarlas, pero por un motivo u otro la fortuna tuerce sus planes.

El juez escucha con paciencia las peripecias de la desatentada vida de Archi como asesino frustrado, y entre ellos transcurre este sabroso diálogo:

JUEZ: Hay una cosa sobre la que no se puede dudar. Es usted un gran criminal; en potencia, claro.

ARCHI: ¿Y qué resuelve acerca de mis crímenes?

JUEZ: ¿Sus crímenes? ¿Cuáles crímenes, pregunto? No se le puede procesar por haber deseado la muerte de alguien. No tendríamos más trabajo los jueces si eso hubiera que perseguirlo…

ARCHI: A todas esas mujeres las maté yo. Soy un criminal. Juez: El pensamiento no delinque, amigo mío. Yo lo único que puedo hacer, si usted insiste, es darle un consejo.

ARCHI: ¿Sí, señor juez?

JUEZ: Rasúrese usted con máquina, señor De la Cruz, eso es todo.

Y usted me excusará, me espera mi esposa.

Al final Archi se deshace de la dichosa caja de música con la bailarina, y, por extraño que parezca, encuentra un amor que lo redime de su extraña y enfermiza obsesión de matar mujeres.

Tengo el pálpito de que ni siquiera Kant aceptaría hablar de «crímenes de pensamiento», y que no es lo mismo un crimen planeado que un crimen realizado. Una vez más constatamos que en el terreno jurídico cuentan más que en el terreno moral los hechos que las intenciones que los guían, al menos si hablamos de la moral deontológica kantiana. Pero hasta Kant reconocería que hace falta la acción, llevar a cabo la conducta, para juzgar de la relevancia moral de esta. Aunque es igualmente digno de consideración lo muy avanzado de los planes de Archi en traducir en comportamientos efectivos sus designios criminales y lo moralmente inquietante que resulta su obsesión de matar mujeres. Seguramente hay que hilar más fino a la hora de calificar moralmente la conducta de una persona, como veremos enseguida.

ÉTICA INTRAINDIVIDUAL

Cuando a uno le hablan de «ética» o «moral» (en este escrito considero ambos términos intercambiables), en lo primero que

piensa es en la ética interindividual, en los efectos (positivos o negativos) que la conducta de una persona tiene sobre otra.17 Pero es igual de lícito hablar de una ética intraindividual, entendida, según hacían los clásicos, como «cuidado de sí», es decir, como el conjunto de ventajas o perjuicios que la conducta de un individuo causa a sus yoes futuros.

Para entender esto hemos de concebir el espacio intraindividual como una hilera de yoes sucesivos, todos ellos presididos (se supone) por un plan de vida ideado por la persona en cuestión. Este plan de vida está hecho de metas morales o metapreferencias. Una preferencia de primer orden es que nos guste el azúcar, y una preferencia sobre esta preferencia (esto es, una metapreferencia) es que nos gustaría que nos gustase menos el azúcar. Si conseguimos hacer valer esta preferencia y reducir el consumo de azúcar, habremos dado una muestra de fortaleza de voluntad; si, por el contrario, tenemos esa metapreferencia pero nos ponemos ciegos de dónuts bañados en chocolate, tendremos un problema de falta de voluntad.18 También puedo tener otras metapreferencias, como ser una persona que acude con puntualidad a las citas, alguien que aprecia la música clásica, la filosofía griega, la poesía de Homero o ser el más valiente guerrero de mi tribu (por hablar de algo distinto). El conjunto de estas metapreferencias dibujan el tipo de persona que me gustaría ser («el ideal del yo», como diría Freud). Y mi conducta efectiva puede corroborar o desmentir estas metapreferencias. Si las corrobora, no tengo que pelearme conmigo mismo y soy felizmente lo que deseo ser. Si, por el contrario, dejo que mi conducta se desvíe de mis metapreferencias o metas morales estaré dando muestras de ser una persona con una voluntad débil, permitiendo que haya una guerra interna entre mis yoes sucesivos.

La noción de yoes sucesivos puede resultar intrigante a primera vista. Para volver operativa la noción de yo sucesivo, diremos que un yo sucesivo ocupa el lapso temporal desde que se presenta una tentación hasta que se presenta la siguiente. Y una tentación es una recompensa de menor valor (tasado ese valor por nosotros mismos), no obstante lo cual posee la ventaja de estar a menor distancia temporal y de este modo ejercer un atractivo desproporcionado sobre nosotros. Si, digamos, tengo entre mis metapreferencias dejar de consumir alimentos muy azucarados para que a largo plazo no se

resientan ni mi salud ni mi figura, pero paso accidentalmente por una pastelería y se me van los ojos detrás de los dónuts con chocolate, estoy experimentando una tentación. Sé que mi salud y mi apariencia física tienen para mí más importancia que ese insignificante dónut de chocolate, pero la ventaja de este último es que está al alcance de mi mano en el tiempo, disponible ya mismo; mientras que mi salud y mi prestancia física son bienes más alejados en el tiempo, por los que me tocará aguardar. Y los bienes morales son como los objetos físicos: cuanto más alejados están en el tiempo, más pequeños parecen. De modo que un bien menor (como el dónut de chocolate) puede competir con un bien mayor (mi salud y mi aspecto físico en el porvenir) pero alejado en el tiempo y ganarle la partida.

En el vocabulario de los yoes sucesivos podríamos decir que yo tengo un plan de vida (hecho a partir de mis metapreferencias) que ha de cumplir una cadena de yoes sucesivos, y que mi yo presente ha sucumbido a la tentación de incumplir su parte en ese plan de vida. Ha preferido que pase de él el cáliz de la renuncia y que sean los yoes sucesivos quienes lo apuren. Claro está que mis flaquezas de voluntad pueden volverse penosamente reiterativas, y que ese yo presente vaya seguido en el tiempo por el siguiente yo presente y que este efectúe el mismo razonamiento: «No seré yo quien sacrifique este placer inmediato, que lo hagan los que vengan a continuación», etcétera. Un individuo a quien le suceda esto estará chapoteando en un lodazal de falta de voluntad.19

Los problemas de debilidad de la voluntad se pueden representar, cómo no, mediante un Dilema del Prisionero Intraindividual e Intertemporal, en que el Yo Presente de un individuo juega de manera ventajista con sus Yoes Futuros, defraudándolos con su proceder. Si cada uno de los Yoes Presentes hace lo propio, el plan de vida individual se habrá ido a pique. Ahora podemos decir también que cada yo sucesivo viene dado por una ronda en el Dilema del Prisionero Intraindividual e Intertemporal.20

La manera en que un individuo trata de ponerse a buen recaudo de este naufragio de su voluntad es apuntalar sus metapreferencias con normas morales privadas. Digamos que si entre sus objetivos morales está convertirse en un erudito de la filosofía griega puede

estipular como norma para sí dedicar al menos cinco horas al día al estudio de los clásicos griegos. Si incumple esta norma sentirá con toda probabilidad la punzada de los remordimientos de conciencia, una forma de autopunición moral por la que estará tratando de reconducir su conducta por la senda deseada. Thomas Schelling, premio Nobel de Economía en 2005 y especialista en teoría de juegos, lo ha descrito en estos términos de sabor casi freudiano: «Es como si hubiera una sucesión de identidades momentáneas, cada cual con sus propias necesidades y deseos, todas ellas bajo la supervisión de un superyó intemporal, un supremo administrador o árbitro que trata equitativamente a estas identidades transitorias».21

Ahora ya estamos en condiciones de entender un asunto que dejamos pendiente, lo que Darwin decía acerca del autocontrol moral. Recordemos sus palabras: «Es escasamente creíble que un salvaje que está dispuesto a sacrificar su vida antes que traicionar a su tribu, o uno que prefiera entregarse como prisionero antes que traicionar su palabra, no sientan remordimientos en su fuero más interno, si no cumplen el deber que consideran sagrado».

Este autocontrol moral tiene la ventaja además de que, si funciona, ahorra el uso de formas de heterocontrol o control por otros, tales como el castigo altruista o las amenazas de la ley, la religión o los jerarcas políticos. Si cada individuo tuviera perfectamente interiorizadas las normas del grupo e incorporadas a su moral privada, y se atuviera escrupulosamente a su cumplimiento, está claro que el control social externo sería en gran medida prescindible. Como ese autocontrol moral dista de ser plenamente eficiente, las barreras y cauciones externas no pueden por desgracia ser abandonadas por ninguna sociedad humana, de modo que habrá que ocuparse a su debido tiempo de ellas.

Antes de decir adiós a este apartado me gustaría detenerme en una singularidad de la ética intraindividual y que la separa con nitidez de la ética interindividual. En una sociedad libre y democrática las normas sociales son lo primero y los planes de vida individuales han de ajustarse a ellas. Es lo que John Rawls llamaba «la prioridad de lo correcto sobre lo bueno»: los planes de vida individuales que se pueda trazar un individuo para vivir bien según sus criterios nunca

han de lesionar los espacios privados a que también tienen derecho los demás para desarrollar en ellos sus propios proyectos vitales. Dicho a la usanza tradicional: mi libertad acaba donde empieza la libertad de otro. Hay un principio de interlimitación de las libertades personales que es preciso acatar. No es lícito invadir el espacio privado de otro a fin de expandir el propio. Esto descarta de entrada que uno se pueda forjar como plan de vida cosas como ser un gánster, un ladrón, un pirata somalí, un pederasta o cosas por el estilo, pues está meridianamente claro que propósitos de esta índole entrañan una lesión segura de la libertad y los derechos de otras personas.

Esta interlimitación de las libertades no es espontánea sino que se llega a ella ejerciendo algún tipo de coacción, como ya supo ver Kant, quien sostuvo: «El derecho es la limitación de la libertad de cada uno a la condición de su concordancia con la libertad de todos, en tanto que esta concordancia sea posible según una ley universal».22 Esta coacción es perfectamente legítima en la medida en que garantiza dominios privados protegidos de la intrusión ajena, y que estos dominios privados son iguales para todos.

Aquí es donde tiene cabida la famosa distinción que hace Isaiah Berlin entre libertad negativa y libertad positiva. La libertad negativa (que de negativa no tiene nada, por cierto, sino solo ser descrita en términos de negación) consiste en no estar sometido a coacción arbitraria por parte de ningún otro, estar libre de interferencias ajenas para hacer lo que me plazca si con ello no causo quebranto a nadie (salvo quizás a mí mismo, como añadía John Stuart Mill). La libertad positiva, en cambio, consiste en ser autónomo, dueño de mi conducta y no esclavo de mis pasiones.

No se ha notado con suficiente claridad que el concepto de libertad negativa está formulado por Berlin para la ética interindividual, mientras que el concepto de libertad positiva lo está para la ética intraindividual. Y esto es importante porque si en la ética interindividual hay una prioridad de lo correcto sobre lo bueno, de las normas compartidas sobre los planes de vida individuales, en cambio en la ética intraindividual sucede al revés: lo bueno tiene prioridad sobre lo correcto, las normas son ideadas por el individuo (internamente segmentado en yoes sucesivos) para proteger su

propia concepción del bien, de en qué consiste para él una vida buena, lograda. En el terreno interindividual las personas tienen entidad moral y jurídica separada, un dominio privado garantizado por sus derechos individuales. Por el contrario, en la ética intraindividual los yoes sucesivos de una persona no están moral ni jurídicamente separados entre sí, y no pueden reclamar derechos frente a la persona de la que forman parte. La unidad moral y jurídica sigue siendo el individuo, no sus yoes sucesivos, que pueden ser usados por este para alcanzar sus planes de vida sin restricciones morales o jurídicas (que no existen en este caso, insisto en ello). Dicho de otro modo, la ética intraindividual es francamente «colectivista», puesto que lo ideal es que los yoes sucesivos se plieguen sin fisuras al plan de vida común diseñado por el individuo para sí.

De ahí que Isaiah Berlin nos advirtiera de las siniestras consecuencias de trasladar el concepto de libertad positiva del terreno intraindividual al terreno interindividual y dar por bueno que también vale en el espacio colectivo, suponiendo que allí existe una inteligencia mentora superior que, haciendo uso de un avasallador paternalismo, establece en nombre de todos qué es el bien común; y está, a partir de ahí, facultada para imponer a cada miembro del grupo su concepción clarividente, en la persuasión de que es benéfico para ellos —lo sepan o no, lo reconozcan o no— verse de este modo sometidos y forzados a querer lo que de hecho no quieren, pero querrían si no fueran tan miopes e ignorantes.

A la voluntad de un individuo así, el caudillo totalitario, tan furiosamente presentada como encarnación de metapreferencias o fines colectivos, le es lícito absorber en sus fauces las diminutas y menospreciables aspiraciones de todos aquellos miembros díscolos de la colectividad que podrían minar la consecución del deslumbrante proyecto común. Del mismo modo que la persona débil de voluntad trata de ponerse a salvo de las pasiones egoístas y estrechas de sus yoes inferiores, sometiéndolas con mano de hierro para así hacer valer los ideales de su mejor yo, la colectividad no estaría haciendo otra cosa que defenderse a sí misma al deshacerse de los elementos disolventes y antisociales que en ella pululan.23 La pérdida de la libertad, la violencia y el desdén hacia la vida humana singular y concreta, son los acompañantes habituales de estas

concepciones totalitarias del bien común. Como decía C. S. Lewis:

Tal vez la más opresora de cuantas tiranías existen es la ejercida en nombre del bien de sus víctimas. Tal vez sea más soportable vivir bajo barones rapaces que bajo omnipotentes entrometidos moralizadores. La crueldad del barón rapaz puede a veces adormecerse, su avaricia puede verse satisfecha una vez alcanzado un cierto punto; pero los que nos martirizan por nuestro propio bien jamás ponen fin a sus tormentos, porque actúan con la aprobación de su propia conciencia. Tal vez vayan al cielo, pero lo más probable es que conviertan la tierra en un infierno.24

En definitiva, que lo que es bueno para la ética intraindividual se puede convertir en violentamente tóxico en el campo de la ética y política colectivas.

SUPERAR EL «INSTINTO DE LA BRECHA»

Ahora me voy a ocupar de una penúltima distinción en materia moral, y es la que media entre ética discreta y ética continua. Pero, para ponernos todos en situación, permítame que le explique antes lo que el médico y estadístico sueco Hans Rosling llamaba «el instinto de la brecha».

Los atrapados por el instinto de la brecha están inclinados a pensar una y otra vez en términos binarios y dicotómicos. Por ejemplo, si se trata de cuestiones económicas hablan de ricos y pobres, Norte y Sur, Occidente y el resto, etcétera. En realidad, piensa Rosling, la riqueza y la renta son magnitudes continuas, no discretas, y aunque es verdad que a veces nos es útil hacer distinciones discretas en un continuo (como cuando dividimos el espectro electromagnético continuo en designaciones discretas para los diversos colores que los humanos alcanzamos a percibir), mejor que huyamos de las

dicotomías, que tienden insidiosamente a confundirnos, y hagamos uso de más de dos niveles de diferenciación. En otras palabras, adoptemos una forma de pensar más continua o, cuando menos, discreticemos las materias continuas tomando en consideración un número mayor de tramos.25

En concreto, Rosling propone separar los países del mundo en cuatro grupos de renta, no en dos. En el Nivel 1, en el que están confinados aproximadamente 700 millones de personas en la actualidad, se encuentran los pobres de solemnidad. Viven con menos de 2 dólares al día, tienen familias numerosas, emplean horas en ir a buscar agua descalzos en cubos de plástico y tienen una comida monótona a base de cereales (eso cuando la tienen). Su esperanza de vida (en especial durante los primeros años) es muy reducida.

En el Nivel 2 (unos 3 mil millones de personas están en él en la actualidad) se vive con entre 2 y 8 dólares al día, y este dinero adicional alumbra el negro panorama anterior. Se pueden comprar gallinas y con ellas tener huevos; pueden adquirir sandalias para los niños y una bicicleta para el transporte. Ahora solo se emplea media hora en acarrear agua de beber a casa. Hay una estufa de gas en la vivienda y los niños pueden acudir a la escuela. En la casa se dispone de electricidad, pero no es lo bastante estable como para mantener en estado de permanente funcionamiento un frigorífico. Aunque la vida es mejor, cualquier contingencia azarosa (como la enfermedad de un miembro de la familia y el consiguiente gasto en medicinas) puede hacer que el grupo retorne al Nivel 1.

Al Nivel 3 han ascendido ya 2,3 mil millones de individuos. Trabajan duro (16 horas al día todos los días del año) para ganar entre 8 y 32 dólares al día. Pero a cambio cuentan con agua fresca en el hogar, un frigorífico que les permite almacenar comida y tener diversidad de platos que comer cada día. Disponen de una motocicleta, con la que pueden ir a trabajar a una fábrica en la ciudad, y tienen dinero ahorrado para hacer frente a una contingencia médica. Algunos de los chicos de la familia van al instituto y los padres tienen la esperanza de que consigan mejores trabajos y un confort superior al suyo. Para celebrarlo se han tomado vacaciones por primera vez en su vida.

En el Nivel 4 residen alrededor de 1,3 mil millones de personas, que ganan más de 32 dólares al día. Los miembros de la familia tienen a la espalda más de 12 años de educación y viajan en avión para hacer sus vacaciones. Comen en un restaurante al menos una vez al mes, disponen de coche y de agua caliente y fría en su vivienda.26

En materia sexual es también oportuno adoptar un modo más continuo de pensar. En los manuales de estadística de hace unos años el ejemplo más usado de variable dicotómica (i. e., que solo podía adoptar dos valores) era el sexo: hombre o mujer, masculino o femenino. Por contraste, una variable politómica es la nacionalidad: danés, australiano, portugués, español, indonesio, etcétera. Por supuesto, hoy se considera punto menos que el colmo de la incorrección política hablar del sexo y de la orientación sexual como variables dicotómicas y se las considera más bien politómicas.

En términos biológicos, es cierto que la mayor parte de la población es mujer XX o varón XY. Usando la terminología estadística, estos son los valores más repetidos (o modas) de la distribución de frecuencias. Pero también hay sujetos con anomalías en la dotación de cromosomas sexuales: mujeres con síndrome de Turner (un solo cromosoma X); mujeres con trisomía X (tres cromosomas X); hombres con el síndrome de Klinefelter (XXY), etcétera.27 Carole Hooven cuenta el caso de Jenny, una chica con síndrome de insensibilidad androgénica completo. Una chica XY, que producía testosterona pero era insensible a ella, con lo que su aspecto externo era muy femenino (tenía vagina, pechos y caderas de mujer), pero desde luego no podía menstruar ni tener hijos. Este síndrome ocurre en una de cada cincuenta mil personas.28 No obstante estos casos atípicos, reconocemos quién es hombre y quién es mujer en cuestión de milisegundos y rara vez nos equivocamos.

En lo que hace a la orientación sexual, Alfred Kinsey fue el primero en señalar que hay un continuo en la misma, y que las categorizaciones discretas (homo y heterosexual) resultan desencaminadoras. Kinsey estableció una escala de 0 a 6, donde 0 significaba completamente heterosexuales y 6, completamente homosexuales. La mayoría de los individuos encuestados se situaba en algún lugar intermedio de esta franja.29 Además de esto están los hermafroditas o intersexuales, las personas con disforia de

género (ahora llamados transexuales) y los de «género fluido».30

EL ERROR FUNDAMENTAL DE ATRIBUCIÓN

El psicólogo social Philip Zimbardo diseñó en 1968 un sencillo experimento: dejó abandonados dos coches gemelos de buen aspecto, dos Oldsmobile, uno en el Bronx (próximo a la Universidad de Nueva York), el otro junto a la Universidad de Stanford, cerca de Palo Alto, una población de unos 60.000 habitantes. Ambos coches ofrecían el aspecto de vehículos abandonados, con los maleteros abiertos y sin matrículas. El equipo que filmaba en el Bronx apenas tuvo tiempo de montar sus cámaras cuando el automóvil empezó a ser minuciosamente saqueado y desguazado. Casi todos los saqueadores eran personas de raza blanca, adultos bien vestidos, de esos que piden que se aumenten las dotaciones policiales para reducir la inseguridad ciudadana. En cuestión de pocos días el Oldsmobile del Bronx quedó mondo, reducido a los huesos. Su hermano de Palo Alto tuvo mejor suerte: nadie le puso la mano encima, salvo un ciudadano que cerró los capós del vehículo en un día de lluvia. Nuestra reacción más habitual es pensar que los habitantes de Palo Alto son más cívicos y morales que los del Bronx, que por su parte están hechos de una pasta ética distinta e inferior.

Pero un psicólogo social como Philip Zimbardo extrajo una conclusión diferente: que el anonimato de las grandes urbes opera como una suerte de anillo de Giges que otorga sensación de impunidad y fomenta reacciones inciviles entre personas corrientes y ciudadanos sin mácula. En cambio, en la pequeña comunidad de Palo Alto hay todavía ocasión para que operen el altruismo recíproco y el castigo altruista, lo que hace que gente normal se siga comportando de manera normal o hasta ejemplar. Desde el punto de vista de las disposiciones morales a la conducta, las personas del Bronx no hay por qué pensar que eran peores que las de Palo Alto, sino solo que se movían en una situación diferente, en un entorno social más multitudinario que favorecía acciones desaprensivas. La misma gente de Palo Alto, trasladada a Nueva York, se habría comportado de manera igualmente depredadora.31

Pensar que nuestra conducta es una emanación fluida de nuestro talante íntimo y que no responde a circunstancias externas es nuestra reacción más corriente y muchas veces equivocada. Los psicólogos sociales lo saben y llaman a este desacertado sesgo «el error fundamental de atribución» (también llamado «sesgo de correspondencia»). Consiste en minusvalorar o ignorar los factores externos o situacionales en la explicación de una conducta y cargar todo el acento en los factores internos o disposicionales. Fue Fritz Heider (1896-1988), un psicólogo austriaco vinculado a la escuela de la Gestalt, el primero en proponer, en 1958, que se distinguieran dos factores causales para dar cuenta de la manifestación de una conducta: los disposicionales y los situacionales.32

Los filósofos morales son dados a contemplar la conducta como una exteriorización de lo que somos «por dentro», de los factores internos o disposicionales que conforman nuestra identidad personal. Los factores disposicionales son presuntas propiedades invariables de la persona, poco o nada alterables por el contexto, como los genes que tienen repercusión comportamental (los responsables de la secreción de la testosterona u hormona de la agresividad, por ejemplo) o las creencias, deseos y hábitos adquiridos; en suma, todas las predisposiciones de carácter debidas tanto a la herencia biológica como al pasado conductual.

No obstante, junto a estos factores disposicionales (sin duda de gran peso para entender la conducta de los individuos), hay factores externos o situacionales, cuya incidencia sobre el comportamiento es en ocasiones incluso mayor, pero a los que prestan muy poca atención, si es que la prestan en absoluto, los filósofos morales, por considerarlos precisamente externos y ajenos a la identidad personal, que es para ellos el foco de emanación de conductas, su único surtidor.

Los psicólogos sociales están muy interesados en romper esta tenaza mental que pesa sobre quienes estudian la moral y en dar a los factores situacionales toda la importancia que se merecen. Zimbardo está entre estos psicólogos sociales que tratan de subrayar la importancia de los factores situacionales en la acción humana. Quizá debiera aclarar que él no está interesado en confrontar el peso comparativo de la herencia y el medio ambiente (como hacen

los genetistas de la conducta o los psicólogos evolucionistas), sino en algo sutilmente distinto: quiere calibrar la importancia de los aspectos supuestamente fijos que integran la personalidad o carácter de alguien, y compararlos con los aspectos fluctuantes del ambiente, para averiguar si estos últimos (que por lo común no se consideran tan importantes y ni siquiera pertenecientes a esa identidad personal) pueden alterar de manera significativa la conducta de las personas. La idea de los psicólogos sociales es llamar la atención sobre el peso de los factores situacionales externos en la identidad personal, y presentar esta no como el núcleo duro de un individuo, sino como un teclado o conjunto de facetas. Es este conjunto de facetas el que constituye la personalidad, y los factores ambientales externos pueden hacer que aflore una u otra de esas facetas de la misma. La personalidad no está hecha de una sola pieza sino que es un teclado y los factores situacionales pulsan una u otra de las piezas de ese teclado.

La extendida suposición de que nuestra identidad personal es bastante homogénea está basada en que conocemos y podemos predecir nuestras reacciones ante la gama central y más común de situaciones que se nos suelen presentar, pero ignoramos, o incluso no llegamos siquiera a sospechar, cómo nos conduciríamos ante situaciones extraordinarias. Nuestra identidad personal es en realidad una curva de oferta del yo, de la cual solo conocemos el rango central, pero apenas sabemos algo de sus extremos. Las situaciones pulsan, insisto una vez más, distintos puntos de esa curva de oferta del yo, por lo que tiene perfecto sentido integrar los factores situacionales externos dentro de la identidad personal, y no entender esta última como un castillo inexpugnable a las influencias del entorno. Estamos ante una forma de volver operativo el dictum orteguiano de «Yo soy yo y mis circunstancias»: las circunstancias forman parte del yo y de hecho lo revelan en toda su complejidad.

ÉTICA DISCRETA Y ÉTICA CONTINUA

Permítame, antes de llegar a las conclusiones de este apartado, hacer mención de otro experimento de psicología social.33

Érase una vez un conjunto de estudiantes del seminario de Teología de Princeton, a la mitad de los cuales se les acababa de contar la parábola del buen samaritano (Lucas, 10, 30-35) para que les sirviera de motivo de reflexión. Acto seguido se les dividió en dos grupos al azar (esto es importante). A uno de los grupos, al que llamaremos el grupo de los apresurados, se les dijo que tenían el tiempo justo para acudir a un estudio de grabación en un edificio adyacente; a los del otro grupo, el grupo de los tranquilos, se les dijo, por el contrario, que andaban sobrados de tiempo para llegar. En el trayecto al estudio de grabación estaba apostado un mendigo (un cómplice de los investigadores, en realidad), tirado en el suelo, gruñendo y tosiendo. Casi dos terceras partes de los del grupo tranquilo se detuvieron a auxiliar al mendigo, pero solo lo hizo el 10 % del grupo de los apresurados (algunos de los cuales acababan de escuchar la parábola del buen samaritano, no nos olvidemos de esto, en la que se ensalza el auxilio a los necesitados).34

Posiblemente nuestra reacción espontánea sea como siempre considerar que los del grupo tranquilo estaban hechos de mejor fibra moral que los del grupo de los apresurados, y que por esto se detuvieron a prestar ayuda al pordiosero. Aquí es el momento de recordar que la distribución de los seminaristas en el grupo de los apresurados o en el de los tranquilos se hizo aleatoriamente, sin prestar atención alguna a rasgos como la inteligencia, las ideas políticas o la capacidad de empatía, ni a ninguna otra característica interna o de carácter. De modo que lo que cabe esperar es que si, por sorteo, los estudiantes del «caritativo» grupo de los tranquilos hubiesen sido asignados al grupo de los apresurados, se habrían comportado de modo tan poco humanitario como lo hicieron estos. No es que los del grupo tranquilo fuesen mejores personas, con una catadura moral superior, que los del grupo apresurado, sino que estos últimos estaban sometidos a un factor externo o situacional que interfería con la prestación de ayuda a un necesitado. No es que tuvieran convicciones morales más débiles, sino que sencillamente tenían prisa, y la prisa combina mal con el altruismo.

Todos los grandes filósofos morales, de Aristóteles a Nietzsche, pasando por Kant o John Stuart Mill, todos sin excepción, han incurrido sin falta en el error fundamental de atribución. Han dado en creer que el mérito moral de la conducta reside en el interior de

la persona, en sus penetrales. Y que si mejoramos ese interior, conseguiremos que la valía moral del individuo y de sus actos también mejoren. Todos estos filósofos han pasado por alto el peso de las circunstancias a la hora de calibrar la calidad moral de un comportamiento.35 Cuando dejamos atrás el error fundamental de atribución, podemos abrir el territorio de la moral a algunas consideraciones fundamentales:

1. La entrada en el radar de los factores situacionales hace que consideremos las evaluaciones morales en términos continuos en vez de discretos. La conducta depende de factores internos y externos, y los factores externos o situacionales actúan como moduladores de la calidad moral de la conducta. No hay acciones buenas o malas sin más, sino acciones con cierto grado de moralidad que fluctúa entre los extremos de lo santo y de lo atroz, sin tocarlos en la mayor parte de los casos. Aunque no exista un eticómetro para medir estos grados hay que hablar como si existiera.

De manera parecida, no existe un hedonímetro ni un aflicciómetro para medir el placer y el dolor, lo que no impide que hablemos de placeres y dolores más o menos intensos.

2. Otra cosa esencial que se sigue de este nuevo enfoque es que hay que considerar a una persona como una entidad moralmente compleja , no hecha de una sola pieza, sino capaz de responder de manera distinta ante situaciones diferentes. Es decir, el individuo tiene una curva de oferta del yo y no se comporta del mismo modo al circular de un ambiente a otro. Puede ser un héroe bajo ciertas circunstancias y un villano en otras. Si ha visto la película Crash , de Paul Haggis, recordará sin duda a ese policía de Los Ángeles, interpretado por Matt Dillon, que manosea nauseabundamente a una mujer detenida, con el pretexto de cachearla para ver si tiene armas; y que, más adelante, bajo otras circunstancias bien distintas, salva esforzadamente a esa misma mujer de un coche en llamas con grave peligro para su vida. He aquí algunos ejemplos de heroísmo no sacados de la ficción:

—Joseph Alexander, coronel del cuerpo de marines estadounidense,

cuenta un episodio de sacrificio extremo en la batalla de Iwo Jima en la Segunda Guerra Mundial: un soldado de su país, que había perdido ya una mano, tomó una granada y se dirigió en línea recta hacia un fortín japonés, en un acto deliberado de suicidio con que salvar a muchos de sus camaradas. 36

—He aquí algo relativo al padre de Laurene Powell, esposa de Steve Jobs: «Su padre era un piloto del cuerpo de marines de Estados Unidos que murió heroicamente cuando se estrelló en Santa Ana, California. Había estado guiando a un avión averiado de forma que pudiera aterrizar, y cuando este golpeó al suyo, siguió pilotando para evitar estrellarse contra un área residencial, en lugar de pulsar el botón de eyección y salvar su vida». 37

—En su libro Zimbardo menciona el caso de Irene Sandler, que salvó a cerca de 2.500 niños judíos con grave riesgo para su vida. De hecho, fue capturada por los nazis en 1943 y sometida a torturas, a pesar de lo cual no reveló las identidades de los niños salvados. 38

El mismo Zimbardo habla de dos visiones contrapuestas del héroe:

1. La visión disposicional: el héroe es un individuo de cualidades excepcionales, alguien que rompe el molde.

2. La visión situacional: el héroe es una persona normal y corriente que, enfrentado a una situación extraordinaria, actúa de una forma consecuente con la situación. El poder de la situación sirve para sacar tanto lo mejor como lo peor que albergamos en nosotros. 39 Es el momento de recordar las clarividentes palabras de Hannah Arendt: «En las circunstancias imperantes en el Tercer Reich, tan solo los seres “excepcionales” podían reaccionar “normalmente”». 40

El mérito o demérito moral no es cuestión de todo o nada, como

pensamos por pereza y rutina; no es que haya actos inmaculadamente buenos o ultrajantemente malos. La escala de méritos morales es una escala continua y la mayoría de los actos humanos se sitúan en algún punto intermedio de esa escala, rara vez en los extremos. Los psicólogos sociales ponen el énfasis en los factores situacionales (en el «poder de la situación», como ellos dicen), que operan inconscientemente sobre el sujeto, haciendo que su proceder se vea alterado en muchos casos por «causas ajenas a su voluntad», como se suele decir, causas externas que modifican inadvertidamente, para bien o para mal, su comportamiento en muchos casos. Y esto debería invitarnos a abandonar nuestro modo generalmente categórico (o discreto) de evaluar las conductas, como buenas o malas, por otro modo continuo y de grano más fino: esta conducta tiene este grado de bondad, o esta otra alberga tal grado de maldad. En la práctica jurídica se cualifican y aquilatan las sentencias en los juicios penales mencionando a menudo circunstancias agravantes, atenuantes o incluso eximentes de culpa y castigo; lo que significa que en materias legales los jueces son más «continuistas» que los filósofos que emiten juicios morales.

Por supuesto Kant, sin ir más lejos, está en las antípodas de cualquier ética continua. Para él las acciones tienen valor moral o no lo tienen, sin nada en medio. Si conservo mi vida porque debo hacerlo, mi acción será buena; si lo hago porque tengo «inclinación» a mantenerme en la existencia, entonces mi acción, aunque externamente sea la misma, ha perdido todo mérito moral. No es que se haya vuelto mala (esto no, esto solo ocurriría si me suicido), sino que se ha convertido en indiferente o neutra desde el punto de vista moral, ni buena ni mala (sino todo lo contrario). Otro tanto sucede si una madre alimenta a su hijo por apego o instinto maternal y no por sentido del deber; solo esto último tiene brillo moral. Lo que Kant llama «inclinaciones» parece superficialmente equivaler a los factores situacionales en psicología social. Solo que en el caso de Kant la presencia de inclinaciones extingue del todo el valor moral de un acto, mientras que en una ética continua, atenta a cuanto se dice en psicología social, los factores situacionales alteran (atenúan o acentúan) el valor moral de una acción.

Este apartado constituye en su conjunto una invitación a «caer en la casuística» y sus matices, y abandonar la ética tajante del todo o

nada, bueno o malo. Y es una invitación a la casuística que se hace desde bases más sólidas que las habituales, las bases proporcionadas por algunos experimentos de psicología social.

PARTE 2

LOS INCONSCIENTES GUÍAN NUESTRA CONDUCTA (CASI) TODO EL TIEMPO

5

EL INCONSCIENTE EVOLUTIVO

A estas alturas del curso ya casi nadie defiende que llegamos al mundo como una pizarra en blanco, lista para recibir las inscripciones que en ella deja el ambiente o la educación, como defendieron en su día los filósofos empiristas, los psicólogos conductistas o aún hoy ciertos intelectuales progresistas dispuestos a practicar un oscurantismo selectivo y a ignorar las noticias y datos de la biología evolutiva. Sin ir más lejos, no hay que olvidar que las causas últimas de algunas de nuestras conductas con repercusiones morales están recluidas en el inconsciente evolutivo, como hemos visto en el trato que una madre dispensa a sus hijos, o en el altruismo recíproco que subyace en las relaciones de amistad, o en nuestra capacidad para detectar y castigar a los tramposos sociales. Nacemos de fábrica con una serie de programas preinstalados, que permiten a los miembros de nuestra especie tener disposiciones a la conducta que no han tenido que aprender a título individual, sino que, por decirlo así, ha «aprendido» la especie humana por ensayo y error, es decir, por mutación, recombinación genética y selección natural.1

Pero no únicamente sucede que la evolución natural influye sobre nuestro comportamiento, sino que veremos también a continuación que el ambiente y la cultura son muy capaces de alterar nuestra biología.

NORMA DE REACCIÓN

No solo nuestros rasgos anatómicos y fisiológicos forman parte de nuestro fenotipo (el conjunto de nuestras características observables

condicionada por nuestros genotipos y por el ambiente concreto en el que nos movemos); también la conducta forma parte de él. Sí, también ella, lo mismo que el color de nuestro pelo o nuestra estatura. El genotipo es la dotación concreta de alelos (o variantes de un gen) que posee un individuo. Pero, frente a los que solo piensan en determinismos genéticos cuando se habla de biología, los practicantes de esta disciplina científica están sobradamente al corriente de que el genotipo por sí solo no produce un fenotipo determinado, sino que existe lo que en genética se llama norma de reacción: «El ADN de un gen —se lee en un conocido manual de genética— no genera un fenotipo en el vacío, sin ayuda; el ADN es inerte en el tubo de ensayo. Para ejercer alguna influencia sobre el fenotipo, el ADN del alelo de un gen concreto debe actuar en concierto con otros genes de la célula y con el medio ambiente. El espectro completo de impactos fenotípicos de un genotipo determinado, en diferentes fondos genéticos y ambientales, se denomina su norma de reacción».2 De modo que no hay una relación unívoca entre genotipo y fenotipo, como algunos piensan que piensan los biólogos, sino que la expresión de los genes en el fenotipo está influida por otros genes y por el ambiente.

Richard Lewontin, el que fuera genetista de Harvard, pone un ejemplo concreto: «Cada genotipo tiene su propia norma de reacción característica. Así, por ejemplo, una tabla que recogiera el peso corporal de Mauricio para cada ingestión calórica posible sería la norma de reacción de Mauricio para el peso corporal en relación con las calorías consumidas. Para la misma serie de ingestas calóricas, el peso corporal de Liliana sería distinto, con lo que presentaría una norma de reacción diferente. En lugar de caracterizar a un genotipo por un único fenotipo o una única "tendencia", la norma de reacción describe la relación real entre el ambiente y el fenotipo para el genotipo en cuestión».3

Este ha sido un ejemplo ficticio para ilustrar el asunto. Pero la norma de reacción se puede constatar empíricamente y acudiendo a una especie concreta: «El caso de libro de texto de una norma de reacción —dice Edward O. Wilson— es la forma de la hoja en la saeta de agua, una planta anfibia. Cuando un individuo de esta especie crece en tierra, sus hojas se parecen a puntas de flecha. Cuando crece en agua somera, las hojas de la superficie tienen la

forma redondeada de las hojas de los nenúfares; y cuando está sumergida en aguas más profundas, las hojas se desarrollan como cintas parecidas a las hojas de las fanerógamas marinas, que ondulan de un lado a otro en la corriente circundante. No hay diferencias genéticas conocidas entre las plantas que expliquen esta extraordinaria variación. Los tres tipos básicos son variaciones en la expresión del mismo grupo de genes causadas por ambientes distintos».4

Por supuesto, dentro de que todos los genetistas aceptan que no existe el espantajo del determinismo genético, sino normas de reacción de los genes ante diversos ambientes, caben matices e inclinaciones entre ellos. Hay genetistas «criancistas», que piensan que los genes que influyen sobre el comportamiento humano tienen normas de reacción muy amplias; y los hay «hereditaristas», que creen que esas normas de reacción son más estrechas. El mismo Wilson dibuja esta discrepancia en los siguientes términos: «Los criancistas creen que la cultura es retenida con una traílla genética muy larga, si es que es realmente retenida, de manera que las culturas de sociedades diferentes pueden divergir unas de otras de manera indefinida. Los hereditaristas creen que la traílla es corta, lo que hace que las culturas desarrollen características principales que son comunes […] Criancistas y hereditaristas suelen, por lo general, estar de acuerdo en que es probable que casi todas las diferencias entre culturas sean el producto de la historia y del ambiente. Mientras que dentro de una sociedad determinada en los individuos varían mucho los genes de comportamiento, las diferencias se desdibujan casi por completo estadísticamente entre sociedades. La cultura de los cazadores recolectores del Kalahari es muy diferente de la de los parisinos, pero las diferencias entre ellos resultan primariamente de una divergencia en la historia y el ambiente, y no son genéticas en su origen».5

De modo que el concepto de norma de reacción debería bastar para alejar de una vez por todas la mezcla de repulsión y temor reverencial al determinismo genético supuestamente defendido por inverecundos biólogos inexistentes.

Los psicólogos evolucionistas nos cuentan que deambulamos por entornos posindustriales, pero llevando sobre los hombros cerebros que todavía conservan las tendencias y sesgos instintivos que nuestros antepasados incubaron en el Pleistoceno y que nos han llegado por evolución natural. Tal cosa puede producir ocasionales desajustes e incluso enfermedades. El azúcar, la sal y la grasa eran sustancias tan indispensables para la supervivencia como difíciles de encontrar en épocas prehistóricas; de ahí que el gusto por ellas se grabara a muchas brazas de profundidad en el cerebro de nuestros ancestros. Nosotros hemos conservado esta avidez por los alimentos dulces, salados y grasos, pero hoy los podemos encontrar en abundancia y a bajo precio en un supermercado. Si caemos en la tentación de sobrealimentarnos de estos apetecibles manjares nos encontraremos más pronto que tarde con problemas de diabetes, hipertensión u obesidad; las conocidas como «enfermedades de la civilización», que son el resultado de compartir gustos alimentarios con nuestros ancestros pero no el ambiente en que ellos vivían. Esto puede tomarse como una ilustración adicional de la norma de reacción: similar genotipo, distintos fenotipos.7

También tenemos ciertas predilecciones eróticas heredadas. El psicólogo Devendra Singh ha dado con una constante predilecta en todos los varones: la razón entre el perímetro de la cintura femenina y el de las caderas. Antes de la pubertad, niños y niñas presentan una distribución similar de la grasa corporal, pero durante la pubertad se produce una notable divergencia: los niños pierden grasa en los glúteos y muslos, mientras que la liberación de estrógenos hace que la grasa se deposite en el tronco inferior de las niñas (sobre todo en las caderas y en la parte superior de los muslos). El resultado es que el volumen de grasa corporal en esta zona es un 40 % mayor en las mujeres que en los hombres. La proporción entre cintura y caderas es similar en ambos sexos antes de la adolescencia, pero después esa proporción es significativamente inferior en los hombres. Las mujeres sanas y con aptitud reproductora presentan una razón cintura/caderas de 0,67 a 0,80, en tanto que la de los hombres sanos es de 0,85 a 0,95. Estudios abundantes demuestran que la proporción femenina es un índice acertado de su capacidad procreadora. Las mujeres con una

relación cintura/caderas inferior a 0,67 tienen una actividad endocrina más temprana en la adolescencia; y las que superan el 0,80 tienen más dificultades para quedarse embarazadas. La razón cintura/caderas es también una señal fiable de la salud a largo plazo: enfermedades como la diabetes, la hipertensión, las afecciones cardiacas, la apoplejía y los problemas de la vesícula están más ligadas a la distribución de la grasa en el cuerpo (por ejemplo, entre cintura y caderas) que a la cantidad total de grasa corporal.

Singh descubrió además que esta proporción cintura/caderas es un poderoso exponente del grado de atractivo femenino. En 12 estudios distintos interrogó a un grupo de hombres sobre el gancho sexual que sobre ellos tenían diferentes figuras femeninas, cuya razón de grasa corporal cintura/caderas y cuya cantidad total de grasa variaba de unas a otras. Los interrogados aseguraron que preferían el tipo medio al grueso o delgado. Esto era de esperar, pero más interesante es que —con independencia de la cantidad total de grasa— los hombres se decantaban por una proporción baja entre cintura y caderas. Tenían por más seductoras a las mujeres con una proporción de 0,70 que a las de 0,80, que, a su vez, eran más deseadas que las de 0,90. Singh también analizó el desplegable central de Playboy y las fotografías de ganadoras de concursos de belleza en Estados Unidos durante los últimos 30 años, y encontró que, aunque estas mujeres son cada vez más delgadas, la proporción predilecta entre cintura y caderas sigue siendo la misma: 0,70. Decididamente, los hombres se perecen por mujeres con 70 centímetros de cintura por 100 de caderas; o con 63 centímetros de cintura por 90 de caderas.8

Posiblemente la perentoriedad con la que un varón buscaba una mujer fértil, que le diera muchos hijos (solo una parte reducida de los cuales iba a sobrevivir), haya languidecido desde los tiempos pretéritos de las bandas de cazadores-recolectores hasta el presente, en que los avances en medicina infantil y el uso de anticonceptivos han invertido la tendencia prehistórica a que las mujeres pasaran buena parte de su vida fértil enhebrando embarazos (con intervalos de lactancia prolongada). Pero los hombres de hoy en día continúan con gustos sexuales de cazadores-recolectores y siguen prefiriendo mujeres que transmitan señales de salud y fertilidad.

Asimismo parece que vemos como bellos y sugestivos los paisajes que otorgaban recursos y seguridad a nuestros antepasados: zonas de campo abierto, pespunteadas de árboles, animales, flores y agua potable, y con vistas panorámicas.9

¿Albergamos también predilecciones innatas sobre el paisaje político, no solo sobre el paisaje natural? Lo que digo a continuación tiene un tono más especulativo, pero creo que no del todo desencaminado. Pensemos que de los 150.000-200.000 años que tiene de vida nuestra especie casi el 95 % ha transcurrido en un entorno de cazadores-recolectores, con grupos que no solían exceder de los 150 miembros, sin propiedad privada, casi sin comercio, sin dinero, con apenas división del trabajo, sin jefes, envueltos en una cálida atmósfera de fraternidad hacia los del propio grupo (y de hostilidad manifiesta hacia quien perteneciera a otros grupos). ¿No es a esto a lo que Marx llamaba precisamente «comunismo primitivo»?10 ¿No es este el tipo de sociedad que añoran nuestros cerebros?11

Con el advenimiento de la agricultura, hace unos 10.000 años, las redes sociales humanas se complicaron de manera abrumadora. Ahora convivimos con extraños en sociedades multitudinarias, pero «nuestros instintos —sostiene el biólogo Edward Wilson— desean todavía las minúsculas redes de bandas unidas que predominaron durante los cientos de milenios que precedieron al alba de la historia. Nuestros instintos siguen sin estar preparados para la civilización».12 Lo que sugiere Wilson con sus palabras es que nuestros instintos sociales (promovidos por la selección natural de grupo) nos siguen predisponiendo al comunismo en que vivían nuestros ancestros cazadores-recolectores, y que nosotros todavía desplegamos, en el contexto de la civilización, dentro de los círculos íntimos en que estamos integrados. Es decir, sentimos nostalgia de nuestro pasado «comunista» y en parte lo revivimos en el trato con familiares, amigos, compañeros de trabajo, de armas, de congregación religiosa, de club deportivo, de sociedad gastronómica, etcétera. Vivimos en sociedades extensas pero a la vez convivimos en diversidad de grupúsculos donde están ausentes el dinero y la jerarquía formal, y donde a menudo compartimos con esos prójimos muy próximos nuestras propiedades. En estos microgrupos impera una atmósfera de fraternidad y de desvelo

altruista por el bienestar ajeno.

En un libro escrito por el premio Nobel de Economía Jean Tirole, el autor nos habla del «sesgo de la víctima identificable». Consiste en que mostramos más interés y empatía por una víctima de un daño a la que podamos poner cara y ojos que por muchas más víctimas anónimas. Este es también un sesgo evolucionista, una sombra de nuestro pasado, en el que vivíamos en sociedades de relaciones presenciales, cara a cara, donde nos preocupábamos por personas concretas, mientras que ignorábamos el bienestar de quienes estuvieran allende nuestra comunidad. Este atavismo sigue con nosotros aunque ahora vivamos en sociedades multitudinarias, en que lo que hacemos (o dejamos de hacer) puede afectar a un círculo muy amplio de personas, más de las que podemos llegar a conocer sobre una base personal. Este sesgo de la víctima identificable hace que nos conmueva más la tragedia de los emigrantes sirios tras haber visto la foto de Aylan Kurdi, un niño sirio de tres años muerto el 2 de septiembre de 2015 en una playa turca. O que el horror de la guerra del Vietnam se hiciera insoportable después de contemplar en 1972 a la niña vietnamita Kim Phuc corriendo desnuda con el cuerpo quemado por el napalm.13

COEVOLUCIÓN CULTURGÉNICA

Por lo general, los que contemplan con alarma cualquier discurso acerca de la influencia de los genes en la cultura no reparan en que la cultura también influye en la evolución biológica. Después de todo, los seres humanos no se adaptan a entornos «crudos» sino más bien a entornos «cocinados» ya por la cultura y alterados por ella. Peter Richerson y Robert Boyd distinguen incluso entre entorno material y entorno informativo (cultura). El primero está basado en átomos; el segundo, en bits; y estos dos autores conceden más importancia a la cultura que a las condiciones ambientales materiales a la hora de explicar la conformación de la conducta humana.14

Los genes crean los cerebros, los cerebros crean la cultura y luego la

cultura altera los genes y los cerebros, que a su turno modificarán después la cultura en un proceso acumulativo de coevolución culturgénica. En particular, los genes crean cerebros humanos con un lóbulo frontal inmaduro al nacer, y que se acabará de esculpir a través de influencias ambientales y culturales.15 La oposición innato/adquirido puede llamarnos a engaño, como suele ocurrir con el instinto de la brecha o disposición a pensar en términos dicotómicos. El cerebro —el órgano del aprendizaje por antonomasia— está creado por genes, como las demás partes del cuerpo, pero es un órgano especial, diseñado por los genes para ser modificado por la experiencia y, para, a través de esto, modificar la conducta global del organismo. Al crear el cerebro, los genes construyeron una máquina de aprendizaje mucho más rápida que ellos mismos, es decir, los genes supieron delegar a tiempo parte de su tarea de aprender y sobrevivir en una máquina especial construida por su intermediación.16

Repasemos ahora algunos de estos procesos culturales capaces de alterar el genoma humano. La coevolución culturgénica fue estudiada en primer lugar por el antropólogo estadounidense William Durham con el ejemplo, ahora clásico, de la ingesta de leche en humanos desde que las vacas, ovejas y cabras fueron domesticadas hace unos 11.000 años. El problema es que la absorción de la lactosa (el azúcar presente en la leche) tiene lugar mediante una enzima, la lactasa, cuya capacidad para descomponer la lactosa va declinando tras el destete. De hecho, en los intestinos de los humanos adultos hay solo pequeñas cantidades de lactasa, lo que dificulta la digestión de la leche; no tanto la del queso o el yogur porque estos alimentos contienen poca lactosa, ya que los microorganismos presentes en los mismos degradan gran parte de ella durante el proceso de su fabricación.

Hay individuos, no obstante, que portan una variante del gen que regula la producción de la lactasa. Los portadores de este alelo dominante (basta una sola copia del gen para que surta efecto en el fenotipo) absorben la leche y sus componentes nutritivos en la edad adulta, y están repartidos por poblaciones de la Europa Noroccidental, Oriente Medio y África. Se trata de poblaciones en que la práctica cultural de tomar leche más allá de la infancia está muy bien asentada, lo que ha originado presiones selectivas que

favorecen el alelo dominante que regula la producción de lactasa.

Pero no en todas las poblaciones en que se consume leche muestran sus componentes el alelo regulador de la lactasa. Así ocurre, sin ir más lejos, en las que habitan en el arco mediterráneo, probablemente porque aquí se consume, más que leche fresca, derivados de la leche, como el yogur y el queso, en razón de su historia cultural. De modo que el nicho cultural construido por estos pueblos no ha favorecido la selección de alelos reguladores de la producción de la enzima lactasa; como sí lo ha hecho, en cambio, en poblaciones del norte de Europa.

En los países escandinavos, más del 90 % de la población absorbe bien la lactosa, pero seguramente no solo debido al consumo de leche fresca, sino por otro efecto colateral del consumo de leche: la fijación del calcio —abundante en la lactosa— en los huesos. En los países soleados situados más al sur de Europa la fijación del calcio en los huesos (cosa que previene la aparición del raquitismo o la osteomalacia) se consigue mediante la vitamina D, de la que no carecen los habitantes de estas latitudes meridionales pues la luz solar convierte en vitamina D los precursores moleculares de la misma presentes en la piel.17

Otro ejemplo de coevolución cultugénica estudiado por Durham es el de la adopción de la agricultura de tala y quema en ciertas partes de África. La deforestación subsecuente origina calveros con agua estancada, donde proliferan los mosquitos portadores de la malaria; lo que a su vez altera la frecuencia de los alelos que producen células de hemoglobina falciforme. Quienes tienen en dosis doble este alelo recesivo desarrollan una anemia severa que por lo general acaba en la muerte; pero los que tienen una sola copia del alelo no solo no producen células falciformes (o no en la suficiente cantidad para ser letales) sino que quedan inmunizados contra la malaria. Estos portadores de una copia del alelo recesivo de la anemia falciforme prosperan en la población (es un caso de ventaja de los heterozigotos). Este es un ejemplo de que la práctica cultural de la deforestación produce efectos (construcción de nicho) que alteran las frecuencias génicas en una población.18

Veamos otro ejemplo de coevolución culturgénica. A diferencia de la evolución natural, la evolución cultural es lamarckiana: se

heredan informativamente las novedades culturales que dan buenos resultados, con lo que la siguiente generación no parte de cero sino que empieza a trabajar sobre (y a partir de) las conquistas culturales (mutaciones culturales ventajosas) retenidas o seleccionadas por la generación anterior. La evolución cultural acumulativa tiene un efecto trinquete, que permite a cada generación de individuos subirse a las espaldas de los logros de la previa, en lugar de tener que continuamente reinventar todos los conocimientos (prácticos y teóricos) desde el principio.

Unas páginas atrás me ocupaba de las tres hipótesis mencionadas por Oded Galor para explicar el crecimiento del cerebro humano: la hipótesis ecológica, la hipótesis social y la hipótesis cultural. Dije algo de las dos primeras pero dejé en punto muerto la tercera. Ahora es el momento de volver a ella. Según la hipótesis cultural, el cerebro humano creció como resultado de la necesidad de asimilar una cultura acumulativa, los hábitos y costumbres cada vez más sofisticados que desplegaban nuestros congéneres para sobrevivir generación tras generación. Joseph Henrich, defensor de esta hipótesis cultural, explica con ella el llamado «efecto Flynn»: que cada generación humana sea en promedio más inteligente que la anterior. El americano que en 1815 tenía un cociente intelectual de 100 solo alcanzaría una puntuación de 70 en la actualidad. Esto no es porque se hayan producido cambios genéticos en la especie humana sino por una cuestión de neuroplasticidad: los cerebros humanos actuales se han «deformado» a fin de adquirir los conocimientos culturales acumulados desde 1815 hasta nuestros días, igual que el hipocampo de los taxistas londinenses se ha visto hipertrofiado para memorizar el dédalo de callejuelas de esa ciudad. En términos informáticos, podríamos decir que el cerebro actual tiene más apps que el cerebro del siglo XIX y que el firmware de esas aplicaciones se ha ido actualizando periódicamente.

Somos más inteligentes, pero no porque nos hayamos aupado a hombros de gigantes, sino porque estamos encaramados en una pirámide de hobbits de pequeño tamaño, que son un poco más altos cuanto más elevados están en la pirámide. Pero lo que sigue importando es el número total de hobbits encaramados unos sobre otros, no la talla de los hobbits individuales.19

Si el incremento del volumen cerebral por asimilación de cultura acumulativa no es un buen ejemplo de coevolución culturgénica, pues según Henrich ese procesamiento de novedades culturales no acarrea cambios genéticos sino solo deformaciones neuroplásticas, hay otra hipótesis sobre el crecimiento del cerebro y la inteligencia en humanos, hasta ahora no mencionada, que sí implica una danza sincronizada entre cultura y genes: me refiero a la hipótesis del tejido costoso, propuesta por primera vez por Leslie Aiello y Peter Wheeler en 1995, y defendida con modificaciones por el primatólogo Richard Wrangham. El uso del fuego para cocinar ha permitido a los humanos reducir drásticamente su aparato digestivo: dientes, mandíbulas, estómago, intestinos. Este es un proceso culturgénico: la invención cultural de la cocina generó presiones selectivas a favor de dientes, mandíbulas, estómago e intestinos más reducidos. Al externalizar una parte importante de la absorción de alimentos mediante el proceso de cocinado, los humanos pudieron ahorrar tejido de las vísceras, que es el tejido «costoso», y dedicar ese ahorro a aumentar el tejido cerebral. Según Wrangham, el cocinado de alimentos fue el principal responsable de la transición de Homo habilis a Homo erectus, hace de esto entre 1,8 y 1,9 millones de años.20

A través de la idea de fenotipo extendido, Richard Dawkins se percató de que hay muchas especies animales que transmiten por vía hereditaria no solo características que posee su organismo sino la capacidad de modificar el entorno de ese organismo, mediante la construcción de un nicho que mejora (aunque no siempre es el caso) las posibilidades de supervivencia y reproducción. Las presas de los castores, las telas de araña, los termiteros, etcétera, son ejemplos de esta construcción de nicho.21 La cultura es nuestro «fenotipo extendido», como diría Dawkins, y gracias a él nos hemos adaptado a los más variados ambientes (más que a través de transformaciones anatómicas y fisiológicas). Esto ha tenido un camino de vuelta: el ambiente culturalmente transformado por el fuego, la cocina, los vestidos, las herramientas para cortar y cazar, el lenguaje, etcétera, se han convertido en la principal presión selectiva que ha dado forma biológica a nuestros cuerpos (cerebro incluido).

HERENCIA EPIGENÉTICA

La actriz Audrey Hepburn fue una de las supervivientes de la llamada «hambruna invernal holandesa», ocurrida entre noviembre de 1944 y finales de la primavera de 1945, cuando Audrey tenía ya dieciséis años, pero esto le provocó problemas de salud a lo largo de toda su vida. Los holandeses trataban de sobrevivir con solo un 30 % de la ingesta normal de calorías. Se descubrió que los niños nacidos en este periodo presentaban a veces un peso anómalo al nacer.

Los bebés que sufrieron la hambruna en el primer trimestre de su gestación manifestaron luego un «fenotipo ahorrador» (como lo llamó el doctor David Barrer). Aunque nacieron como bebés sanos, conservaron marcas epigenéticas orientadas a sobrevivir en condiciones de escasez. Pero, al crecer luego en condiciones normales de abundancia, estos individuos, incluso aunque comieran poco, engordaron pronto hasta la obesidad y padecieron enfermedades cardiacas (pues el hambre en el periodo fetal había programado su corazón para funcionar a baja velocidad como medio de ahorrar energía).

Los fetos que padecieron la hambruna en el segundo trimestre de su gestación desarrollaron enfermedades neurológicas, en especial la esquizofrenia. Sus células, incluidas las células neuronales, envejecieron antes y esto afectó al normal desarrollo del cerebro.

En cuanto a los niños que se vieron afectados por el hambre en el tercer trimestre de su gestación, mostraron un peso y una estatura bajos al nacer. No solo eso: los hijos y los nietos de estos bebés del hambre también eran característicamente cortos de peso y estatura. Es decir, la anomalía la heredaron, por vía epigenética, los descendientes que ya no padecieron la hambruna en sus carnes. En suma: aunque los organismos sufran episodios de estrés en una época concreta de su desarrollo, se crea una «memoria epigenética» que conduce a que las alteraciones en el fenotipo se mantengan en las generaciones sucesivas (y no por transmisión genética, sino epigenética).22

Este es uno de los ejemplos clásicos de la epigenética, que tiene que ver con consecuencias biológicas producidas por cambios ambientales. Los cambios ambientales afectan a las pautas de activación y desactivación de los genes; no a los genes mismos aunque sí a su expresión en el fenotipo.

La epigenética ha permitido asimismo resaltar que los gemelos idénticos o monozigóticos, no obstante compartir el mismo ADN, no son del todo idénticos pues no comparten las marcas epigenéticas. Los gemelos idénticos son iguales genética y epigenéticamente al nacer (aunque lo más probable es que muestren cierta variedad ya al nacer debido a disparidades en el ambiente intrauterino), pero con el transcurso del tiempo se va produciendo una deriva epigenética que termina por diferenciarlos más y más. El estilo de vida hace que varíen las marcas epigenéticas de dos gemelos univitelinos, y uno pueda desarrollar un cáncer o una enfermedad mental mientras que el otro no lo hace. Con el mismo genotipo se acumulan las diferencias fenotípicas entre los gemelos; diferencias que son de índole epigenética. Estas diferencias aumentan con la edad y la exposición a entornos diversos.

Un fenómeno epigenético suele mostrar una de estas dos propiedades (o las dos):

1. Dos individuos son genéticamente idénticos pero fenotípicamente distintos (como en el caso de los gemelos univitelinos).

2. Un organismo y sus descendientes siguen bajo la influencia de un acontecimiento mucho tiempo después de que este haya tenido lugar, como en la hambruna invernal holandesa. 23

La diferenciación celular (células del hígado, del riñón, de los huesos, del páncreas, de los músculos, neuronas, etcétera) es un proceso epigenético por el cual las células, aunque tengan todo el ADN del organismo, solo expresan una parte de él. Y además transmiten esta especialización a sus células hijas. La importancia de la epigenética en el desarrollo embrionario explica que muchos

epigenetistas se hayan formado como biólogos del desarrollo celular. El zigoto totipotente (dispuesto a dar lugar a cualquier célula) se convierte, tras unas pocas divisiones, en un racimo de células pluripotentes (capaces de crear muchos tipos distintos de células, pero no todos), y de estas células pluripotentes resultan, tras algunas divisiones más, las células ya plenamente diferenciadas de los diversos órganos.

La biología del desarrollo tenía hasta hace poco el dogma de que la diferenciación celular era irreversible. Pero el médico japonés Shinya Yanamaka, junto con su ayudante Kazutoshi Takahashi, descubrió, en 2006, que esto no era así: que una célula diferenciada no sexual podía regresar a un estado de pluripotencia y recuperar la facultad de diferenciarse en múltiples linajes celulares. Estas son las células madre pluripotentes inducidas, capaces de ser utilizadas con fines terapéuticos para regenerar órganos dañados (sorteando los problemas del rechazo, ya que las células proceden del mismo paciente).24

Los cambios epigenéticos son debidos a influjos medioambientales, que activan o desactivan los genes y su expresión, de modo que la dicotomía innato/adquirido ha perdido bastantes de sus aristas cortantes con la epigenética. Pero tal vez lo más llamativo es que estos cambios epigenéticos se pueden transmitir de generación en generación por vías no genéticas. Esta herencia transgeneracional es el rasgo más revolucionario de la epigenética: que cambios epigenéticos provocados por acontecimientos ambientales se trasladen a nuestros descendientes por una vía no genética, es más, dejando inalterada la información genética.25

6

EL INCONSCIENTE INDIVIDUAL

Tal vez debería empezar por aclarar que empleo la palabra «inconsciente» en un sentido no freudiano. Sigmund Freud pensaba que el inconsciente era una especie de sótano infernal donde hallaban su guarida nuestros impulsos más nefandos y bochornosos (de índole erótica, casi siempre), tan socialmente reprensibles que el sujeto encontraría intolerable que aflorasen a su consciencia, por lo que los mantenía escondidos bajo el umbral consciente y guardados allí bajo siete llaves. Para un psicoanalista el inconsciente es el hábitat donde moran nuestras alimañas morales. No es este el sentido que yo le doy al inconsciente individual, como mostraré en breve.

En esta Segunda Parte del escrito, dedicada a los inconscientes (evolutivo, individual y colectivo), estoy manteniendo que su papel en nuestra vida mental es muy superior al que habitualmente se le adjudica en filosofía, y más en concreto en su corriente hegemónica, el racionalismo, a pesar de la impresionante nómina de sus defensores (Sócrates, Platón, Descartes, Kant, Mill, Apel, Habermas, etcétera). Siempre me he sentido más cerca de Aristóteles que de Platón a la hora de valorar el peso de la racionalidad en nuestra existencia. Y aún más cerca de Hume que de Aristóteles. Por lo general un filósofo me interesa tanto más cuanto más alejado se encuentre de esta corriente racionalista. De ahí mi debilidad por Schopenhauer, Nietzsche o Freud, a pesar de lo que acabo de decir sobre este último.

LA INTUICIÓN LO HACE MEJOR (A VECES) QUE EL RAZONAMIENTO

Pensemos en los ejemplos propuestos por Jonathan Haidt y de los que ya le he hablado: Julie y Mark à la plage y similares (comerte tu propia mascota cuando ya ha fallecido, masturbarte con un pollo muerto, etcétera). Aunque no se haya producido daño a ningún ser vivo, Haidt piensa que la evaluación moral resulta de un proceso de intuición directa de qué está bien y qué está mal para el caso en concreto. Un proceso rápido y frugal, que consume muy pocos recursos de tiempo, atención, memoria y cálculo mental. Esta máquina de enjuiciamiento rápido (de la que nos servimos para resolver cuestiones morales pero también una gama mucho mayor de problemas) es la que empleamos de manera más habitual, y la primera en aparecer en la historia de nuestra especie. La maquinaria racional es muy posterior filogenéticamente (y también en la ontogenia de cada individuo) y la usamos de manera más esporádica. La intuición moral es una forma de conocimiento, pero no una forma de razonamiento. En su opinión (que es también la mía) el razonamiento moral sigue desempeñando un papel, pero no (al menos no por lo general) el de servir de guía a la conducta, sino el de justificarla una vez producida.

El juicio moral ya está formado (la relación incestuosa es mala) cuando, a instancias del experimentador, nos lanzamos con afán a la indagación de razones para justificarlo. A continuación es muy normal caer en el garlito de suponer que esas razones son la causa de nuestro juicio moral, que sin embargo ha tenido lugar antes. Esta visión distorsionada de qué es causa y qué es efecto tiene una interesante consecuencia: si alguien refuta nuestra reflexión ética con mejores razones, no por ello abandonamos por lo general nuestro juicio moral, pues este —lo sepamos o no— no estaba apoyado en esas razones sino en intuiciones morales, que lo más probable es que hayan quedado incólumes tras el debate. Todo lo más, el razonamiento moral será útil para alterar los juicios de otro si consigue movilizar intuiciones morales contrapuestas a las que orientan sus juicios ya configurados. Cuando preguntamos a alguien, more kantiano, «¿Qué pasaría si todos los demás hicieran lo mismo?», o cuando pulsamos su empatía espetándole: «Ponte en su lugar, ¿seguirías entonces pensando lo mismo?», estamos tratando precisamente de conseguir esto: que se susciten en la

persona con quien hablamos intuiciones morales rivales de las que hasta entonces presidían su conducta.

Otra área en que la racionalidad más que otra cosa estorba es la de las destrezas motoras. La mayor parte de ellas, una vez aprendidas prestando atención racional a los detalles, solo alcanzan la maestría cuando se vuelven inconscientes. En el golf o el balonmano se observa esto. Los jugadores expertos harán bien en fiarse de sus primeras intuiciones; en cambio, a los noveles les sale a cuenta darse un tiempo para reflexionar: esto mejora la calidad de su actuación, pero después, cuando han adquirido cierta soltura, es mejor que dejen obrar al «automatismo certero del instinto», como diría Nietzsche. Lo mismo les sucede a los bomberos, o a los pilotos de avión, o a los que se están atando los zapatos. Podríamos decir que en todos estos casos, el inconsciente individual, al que van a parar los procesos automáticos, lo hace tan bien o mejor que la reflexión racional y con considerable menos tiempo. El excelso pianista canadiense Glenn Gould buscaba desesperadamente y a las bravas distracciones fuertes en ocasiones cuando sufría bloqueo mental al tocar una pieza de piano en público para así evitar que la consciencia de lo que hacía le estropeara la ejecución.1 Refrendando esto, Michael Polanyi escribía: «Por concentrar la atención en sus dedos, un pianista hará que se paralice temporalmente su movimiento».2

Los procesos controlados y el cerebro racional que los pone en marcha son filogenéticamente más tardíos y están menos perfeccionados que los procesos automáticos. Por eso un ordenador puede suplirnos con ventaja en algunas tareas intelectuales (jugar al ajedrez, calcular derivadas), pero ningún robot, por sofisticado que sea, camina tan bien como un niño de seis años. Los procesos automáticos han estado sometidos más tiempo a selección natural, y esto les ha dotado de una mezcla de soltura y pericia de la que carecen los procesos controlados.3

LA INTUICIÓN LO HACE PEOR (A VECES) QUE EL RAZONAMIENTO

Pero no todo son buenas noticias para el cerebro inconsciente. Las intuiciones nos pueden embaucar y dejar en la estacada en multitud de tareas intelectuales. Una de ellas es el cálculo matemático. Póngase a prueba con este ejemplo: le dicen que un bate y una bola de béisbol cuestan, los dos, 1,10 euros, y que el bate cuesta un euro más que la bola. ¿Cuánto cuesta la bola? Buena parte de estudiantes brillantes de las universidades de Princeton (50 %) y Michigan (56 %) dieron la respuesta instintiva y equivocada: la bola cuesta 10 céntimos. La respuesta correcta es que la bola cuesta 0,05 euros y el bate 1,05 euros.

El cerebro humano es un producto de la evolución natural, y en torno al 95 % del tiempo de existencia de nuestra especie los humanos han vivido en grupos pequeños (unas pocas decenas de miembros) de cazadores-recolectores itinerantes. De acuerdo con esto, el cerebro humano está mejor equipado para resolver ciertas tareas que otras. Es muy bueno para encontrar pareja sentimental, reconocer alimentos saludables, criar niños o distinguir a quien es de fiar de quien es peligroso. Pero es bastante torpe —si no ha sido expresamente entrenado— para hacer cálculos aritméticos o probabilísticos, incluso elementales.4

Hay ocasiones en que el cerebro consciente y el inconsciente no solo operan por separado sino que llegan a resultados conflictivos. Un buen observatorio para este fenómeno los proporcionan los Test de Asociación Implícita (TAI), de la Universidad de Harvard, creados por Anthony Greenwald, Mahzarin Banaji y Brian Nosek, y que se pueden consultar en www.implicit.harvard.edu. Tal vez el TAI más famoso sea el de la raza. El test tiene un preámbulo en que se pregunta al interesado por su actitud hacia los blancos y los negros. Mucha gente (y esta es además la gente que nos interesa) responde que el color de la piel no influye en sus valoraciones y que para ellos todos los individuos son iguales, con independencia de su color de piel. Las respuestas suelen ser vehementes y sinceras. Pero acto seguido viene el test, que te encarecen resuelvas con rapidez y sin pensártelo mucho. En la pantalla aparecen tres columnas: en la de la izquierda figuran las palabras «Americano europeo o malo»; en la de la derecha, «Afroamericano o bueno»; en la columna del centro aparecen categorías como «Daño», «Maldad», «Maravilloso», «Glorioso».

El test consiste en ir asignando las categorías de la columna del centro a la columna izquierda (pulsando la letra «e» del teclado) o la derecha (pulsando la «i»).

Se observa que a la gente le lleva significativamente más tiempo asociar las categorías positivas («Maravilloso», «Glorioso») con la columna derecha («Afroamericano o bueno») y las categorías negativas («Daño», «Maldad»), con la columna izquierda («Americano europeo o malo»). Y esto ocurre así aunque deseen hacerlo y aunque ellos mismos, los que hacen el test, sean individuos de color negro (no les pasa solo a los blancos).

La segunda parte del test es como la primera, con la única diferencia de que el encabezado de la columna izquierda es ahora «Americano europeo o bueno» y el de la derecha «Afroamericano o malo». En esta segunda parte del test la mayoría responde con suma rapidez y sin errores. Lo cual parece indicar que —sean blancas o negras, tengan o no prejuicios raciales conscientes— las personas tienen formada una asociación inconsciente poderosa entre las cualidades positivas y los individuos de color blanco, y entre las cualidades negativas y los individuos de color negro. La asociación inconsciente de valores positivos con un rostro blanco y de valores negativos con uno negro la experimentan tanto los blancos como los negros, insisto en ello. No se trata, por lo tanto, de una reacción visceral de xenofobia recluida en el inconsciente evolutivo, sino de una identificación positiva con el grupo dominante dentro de la sociedad. Estamos ante etiquetas o estereotipos profundamente afincados en nosotros, provenientes de experiencias ya olvidadas, y buenos predictores de cómo será nuestro comportamiento ante un individuo de piel negra, lo sepamos o no, lo deseemos o no lo deseemos. Además, sugiere Malcolm Gladwell, este tipo de retraimiento y prevención latentes ante una persona negra puede tener el efecto de una profecía autorrealizativa o autocumplida: tales retraimiento y prevención (manifestados quizás en un menor contacto visual, envaramiento corporal, mayor alejamiento físico involuntario, parquedad expresiva) puede ser perfectamente percibido por el tipo de color negro que tenemos ante nosotros, que se sentirá tal vez más titubeante y menos amable de lo habitual (seguramente sin saber él mismo por qué), lo que, a su vez, confirmará los prejuicios del que está enfrente de que los negros son

menos de fiar, o menos inteligentes y simpáticos. En este bucle de retroacción positiva puede que cada parte acabe confirmando sus peores sospechas sobre la otra. En la película Crash, de Paul Haggis, que ya he mencionado con anterioridad, asistimos a esto: en un determinado momento una mujer blanca (Sandra Bullock), acompañada de su marido, se tropieza con un par de jóvenes negros y tiene un gesto involuntario de retracción corporal que es captado por el negro más suspicaz con los blancos. Al final de la secuencia cada parte confirma lo que «instintivamente» sospechaba: el negro, que los blancos son prepotentes y arrogantes; la mujer blanca, que los negros son peligrosos.

No estamos del todo indefensos ante estas reacciones viscerales. Podemos controlarlas racionalmente hasta cierto punto. ¿Cómo? Quizá no directamente, no tratando de reducir el tiempo de reacción entre un rasgo positivo de personalidad y un rostro de color negro, pero sí indirectamente. Si hemos leído recientemente datos sobre la vida de negros ejemplares y triunfadores —como Martin Luther King, Michael Jordan, Nelson Mandela o Barack Obama—, y a continuación pasamos por un TAI, comprobaremos quizá que nuestro tiempo de reacción para asociar hechos positivos con rostros de piel negra se ha visto reducido.5

No solo es que se den conflictos entre los juicios de nuestro yo consciente y los prejuicios inconscientes (como ponen de relieve los TAI de la raza), sino que también pueden a veces observarse disensiones dentro del propio cerebro inconsciente. Esto fue lo que les sucedió a quienes juzgaban a Abbie Conant, una intérprete de trombón. Fue convocada por la Filarmónica de Múnich para ocupar un puesto de trombonista. Había 33 aspirantes, corría el año 1980, la prueba se realizó tras una cortina y el examinador principal, al otro lado del telón, era nada menos que Sergiu Celibidache, el director de la orquesta, y un experto consumado, capaz de reconocer a un buen músico solo con oír unos pocos compases. Y esto fue lo que pasó en realidad. Nada más escuchar las primeras notas del Concertino para trombón, de Ferdinand David, Celibidache interrumpió al «músico enmascarado» gritando «¡Justo lo que queríamos!». Pero cuando Abbie Conant salió de detrás de los cortinajes se produjo la estupefacción general, incluida la del propio Celibidache, que esperaba encontrarse un jayán armado con

un trombón y se topó con una pulcra damisela. Celibidache no creía que una mujer pudiera tener la fuerza pulmonar suficiente para ser una buena trombonista, a pesar de lo que acababa de oír. Los enquistados prejuicios de Celibidache y el resto de los examinadores pudieron más que su intuición musical, expresada con total imparcialidad al principio, y empezaron a encontrar carencias imaginarias en la intérprete de un instrumento tan poco «femenino». La Filarmónica de Múnich no tenía problema en tener mujeres tocando el oboe o el violín, pero un trombón... Se envió a Conant a la clínica Gautinger, especializada en pulmón, para tratar de demostrar que no poseía la capacidad fonadora suficiente. Dice Malcolm Gladwell: «Tuvo que soplar por máquinas especiales, le tomaron una muestra de sangre para medir su capacidad de absorción de oxígeno y le examinaron el tórax. Los resultados mostraron valores superiores a la media. La enfermera llegó a preguntarle si era una atleta». Al final, y tras bregar durante ocho años, fue admitida como primer trombón de la orquesta, aunque todavía tardó cinco años más en conseguir cobrar lo mismo que sus colegas masculinos.6

EL INTÉRPRETE Y LA FALACIA NARRATIVA

¿Es posible que seamos engañados hasta tal punto por la ilusión de que actuamos solo tras un sesudo razonamiento? Pues sí, y hasta se ha podido comprobar experimentalmente. Como sabemos, nuestro hemisferio cerebral izquierdo está especializado en procesar el lenguaje y realizar tareas analíticas de manera secuencial, mientras que el hemisferio derecho es más apto para captar e interpretar patrones en el espacio, incluido el reconocimiento de rostros. Hay entre ellos una especie de división del trabajo, aunque se pasan información del uno al otro a través del cuerpo calloso, un grueso tracto de axones que comunica ambos hemisferios. Michael Gazzaniga es un neurólogo que ha hecho experimentos muy interesantes con sujetos con el cerebro hendido, es decir, con el cuerpo calloso seccionado.7 El seccionamiento del cuerpo calloso, y la consiguiente separación de los dos hemisferios cerebrales, tiene lugar en operaciones practicadas a epilépticos, cuyos males no

pueden ser tratados con medicamentos o con cirugía local porque los focos de daño cerebral son múltiples.

En sus obras, Gazzaniga mantiene que en el hemisferio izquierdo hay un «intérprete» que está continuamente racionalizando nuestra conducta, pero cuando esta ya ha sido emitida. Pone algún ejemplo llamativo. Si le susurras al oído izquierdo (controlado por el silencioso hemisferio derecho) de un sujeto con el cerebro dividido que se levante y camine, el sujeto lo hará sin ser consciente de que lo hace (pues la conciencia necesita de la maquinaria lingüística que está en su mayor parte en el hemisferio izquierdo). No obstante lo cual, cuando le preguntas, por su oído derecho (comunicado con su hemisferio izquierdo), al paciente por qué se ha levantado, no esperes que este se quede callado sino que inventa una historia, como «Necesitaba beber agua». El cerebro izquierdo rellena los huecos de lo que ignora inventándose historias falsas, cuando son precisas, para dar continuidad narrativa a la conducta del individuo. Como afirma Gazzaniga:

El cerebro izquierdo, que continuamente se pregunta cómo A se relaciona con B y así resuelve problemas, se encarga de aportar una base narrativa a las cosas que hacemos y a cómo nos sentimos. Aunque un sistema cerebral que opera fuera del campo de conocimiento del hemisferio izquierdo precipita los sentimientos y las acciones, este urde la hebra que vincula los sucesos. Dicho de otro modo, consigue que las acciones y estados de ánimo parezcan dirigidos, articulados e intencionales.8

El intérprete de Gazzaniga ama la causalidad, el orden, la asociación, y los consigue añadiéndolos al flujo sensorial. Según Gazzaniga, somos víctimas de la facundia explicativa del intérprete alojado en el hemisferio izquierdo, que tiende a intelectualizar cuanto hacemos, a dar un sentido a cada uno de nuestros actos. A esta forma de intelectualismo la llama Nassim Nicholas Taleb «falacia narrativa».9 El «intérprete» de Michael Gazzaniga cumple la función de reducir la disonancia cognitiva: nos cuenta una fábula coherente que nos proporciona la ilusión de que tenemos el control

de cuanto hacemos.

Pero haremos bien en desechar esta ilusión racionalista. El cerebro es sobre todo cerebro inconsciente, un manojo de instintos y conductas sobreaprendidas, cada uno de los cuales está formado por una red neuronal distribuida por diferentes áreas cerebrales y que es capaz de dar respuestas rápidas y automáticas a cuantas informaciones entrantes vayan apareciendo.10 Pero a esta red distribuida se sobrepone el monitor o «intérprete», avecindado en el hemisferio izquierdo, y que ofrece un relato y comentario continuos de cuanto hacemos, torna coherentes nuestros actos presentes con los pasados (incluso a costa de incurrir en falsificaciones y añadidos espurios), planifica nuestras acciones futuras y nos surte de una sensación de dominio y control racionales sobre nuestras vidas.11

SOMOS UNOS INCONSCIENTES (LA MAYOR PARTE DEL TIEMPO)

Cuando Gazzaniga dice que el intérprete tiene su nido en el hemisferio izquierdo lo que está diciendo sencillamente es que las partes del cerebro responsables de la comunicación verbal están domiciliadas en ese hemisferio. ¿Significa esto que si una experiencia no alcanza el hemisferio izquierdo no se vuelve consciente para el individuo puesto que no puede verbalizarla? Las cosas podrían ser así, pero hay algo más que no salta a la vista: como es sabido, el hemisferio derecho recibe información de cuanto acontece en la parte izquierda del cuerpo y, a su vez, controla los movimientos de esa parte (con el hemisferio izquierdo ocurre al revés: controla y recibe información de la parte derecha del cuerpo). Esto da lugar a que los pacientes con los hemisferios incomunicados pasen por experiencias llamativas, casi de película de terror, como el «síndrome de la mano alienada». Piense por un momento en el inefable doctor Strangelove de la película de Stanley Kubrick ¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú, que padecía justamente este síndrome. La mano alienada (o anárquica) suele ser la izquierda (bajo las órdenes del hemisferio derecho), que hace cosas al margen de la voluntad consciente del individuo. Lo que sucede sencillamente es que el hemisferio derecho no se puede

comunicar con el izquierdo, donde está la dotación verbal que permite que tomemos consciencia explícita de lo que sucede. Cuando la mano izquierda parece actuar por su cuenta y con voluntad propia, es que sencillamente está obedeciendo al hemisferio derecho y no al centro de control verbal («el intérprete») alojado en el izquierdo. El sujeto cree que no da órdenes a su mano para hacer lo que hace cuando en realidad lo que sucede es que las órdenes parten del hemisferio derecho, que es mudo y no nos da cuentas de su proceder.12

Esto también significa otra cosa de sumo interés: que hacemos y percibimos más cosas que aquellas de que somos conscientes. Pongo un nuevo ejemplo. El sistema olfatorio es una excepción a la contralateralidad o control de la parte derecha del cuerpo por el hemisferio izquierdo y viceversa: cuando una persona huele una flor con la fosa nasal izquierda solo (la derecha está taponada) es el hemisferio izquierdo (no el derecho) el que capta la percepción y, como es él el que dispone de los medios verbales, no tiene problema en identificar el olor: «Es una rosa», dice la persona.13 Si percibe el olor de la rosa con la fosa nasal derecha, es el hemisferio derecho el que se percata del asunto y el que transmite el dato al hemisferio izquierdo, de modo que la persona dirá igualmente: «Es una rosa». Pero, ¿qué sucede si el sujeto tiene el cerebro hendido y ha percibido el olor de la rosa solo con la fosa nasal derecha? Sucede algo muy interesante. El paciente dirá que no ha percibido nada, pues la información no ha llegado al «intérprete» y lo ocurrido no ha podido acceder a la consciencia. Pero en realidad el hemisferio derecho sí que ha percibido el olor de la rosa, y podrá identificar ese olor, solo que por medios no verbales. Por ejemplo, se le puede pedir al paciente que identifique qué olor ha percibido solicitándole que escoja con la mano izquierda (conectada con el hemisferio derecho, que es el que ha percibido el olor) un objeto de entre una serie de ellos que hay detrás de una pantalla. El paciente con el cerebro hendido escogerá con la mano izquierda una rosa de entre los demás objetos situados detrás del biombo; lo que demuestra que sí ha percibido el objeto aunque sea incapaz de articular en palabras su percepción, y haya sido verbalmente inconsciente de ella. El intérprete no la ha registrado. Otra cosa interesante es que si se le pide que haga la misma operación con la mano derecha (bajo el control del hemisferio izquierdo, que ha permanecido ajeno a lo

ocurrido), el paciente no cogerá por fuerza la rosa sino cualquier objeto al azar o ninguno.14

Todo esto parece indicar que el inconsciente (en un sentido no freudiano del término) tiene un papel mucho más importante del que normalmente le atribuimos. Como el intérprete del hemisferio izquierdo no da abasto para explicar todo cuanto pasa en el cerebro y, además de esto, muchas veces fabula e inventa historias coherentes (pero falsas) para explicar lo que pasa, se puede extraer una doble conclusión:

—Percibimos más cosas de las que llegan a nuestra conciencia verbal. Y para que suceda esto no hace falta tener el cerebro dividido. Por ejemplo, con neuroimágenes se puede comprobar que la amígdala (un importante centro emocional que reacciona ante situaciones peligrosas) se activa ante la percepción de caras aterradoras que, al ser presentadas con gran celeridad, no somos conscientes de haber visto. A pesar de declarar que no hemos visto nada de particular, nuestro cerebro inconsciente sí ha registrado la imagen amedrentadora. La consciencia del procesamiento de una imagen ocurre entre 300 y 500 milisegundos después del comienzo de su exposición; de modo que una imagen que solo es expuesta al sujeto durante 200 milisegundos o menos no es captada conscientemente, es una imagen subliminal. 15

—Hacemos muchas cosas de manera inconsciente, y solo una porción de ellas llegan luego a los dominios del intérprete y nos percatamos de que las hemos hecho. La escena típicamente racionalista, según la cual el intérprete emite una orden (tras haber cavilado sobre lo que hay que hacer) que después es obedecida por el cuerpo, es en gran medida una simple ilusión basada en una psicología defectuosa y obsoleta.

PLASTICIDAD NEURONAL

Hasta ahora hemos visto cómo el inconsciente está mucho más presente en nuestra vida mental de lo que habitualmente suponemos, y que bastantes conductas que tenemos por racionales no lo son tanto. Veamos ahora cómo se va construyendo el inconsciente individual a partir del inconsciente evolutivo (y del inconsciente colectivo, como comprobaremos en el siguiente capítulo) y de la lluvia fina de estímulos provenientes del exterior.16

A menudo empleamos expresiones como «cableado cerebral» o «circuitería neuronal», que sugieren que las conexiones entre las células de nuestro cerebro son a modo de conductos rígidos. Pero no es así. Los «cables» cerebrales son en gran medida maleables y dúctiles, se dejan modelar por las experiencias que tenemos y cambian (incluso anatómicamente) a impulsos de tales experiencias. Esto puede hasta interpretarse en clave filosófica.

Tras pasarse más de tres décadas estudiando los procesos de aprendizaje y memoria en un invertebrado marino de aspecto más bien insulso, Aplysia californica, una especie de babosa de mar, Eric Kandel, laureado con el premio Nobel de Medicina en el año 2000 por estos estudios, concluyó que la disputa que se libró en los predios de la filosofía en los siglos XVII y XVIII entre racionalistas y empiristas se podía reformular en términos de biología molecular del cerebro y zanjarse con un empate salomónico:

Cuando pasé revista a los resultados obtenidos [con Aplysia], no pude sino recordar las dos concepciones filosóficas predominantes en el pensamiento occidental desde el siglo XVII: el empirismo y el racionalismo. El empirista británico John Locke sostenía que no hay conocimiento innato, que la mente es comparable a una tabla rasa en la que se inscriben las experiencias. Según esta doctrina, todo lo que sabemos del mundo es aprendido, de modo que cuantas más ideas acumulemos y cuanto más y más eficazmente se vinculen esas ideas con otras, tanto más duradero será su efecto sobre el espíritu. El filósofo racionalista alemán Immanuel Kant sostenía lo contrario; para él nacemos con ciertos esquemas de conocimiento innatos que él llamó conocimiento a priori, que son los que determinan cómo habrá de percibirse e interpretarse la experiencia sensible.17

Según los racionalistas, como Kant, tenemos unas plantillas a priori (o, dicho en lenguaje actual, los procesos genéticos y de desarrollo, independientes de la experiencia y previos a ella, fijan un amplio repertorio de conexiones sinápticas preexistentes y potenciales) que forman la arquitectura básica del cerebro, y que hacen que un gato sepa maullar pero no pueda aprender a hablar un lenguaje articulado, por más que nos pasemos horas susurrándole palabras al oído. Pero los empiristas, como Locke, también llevan razón en que la experiencia y el aprendizaje modifican la tenacidad o firmeza de las conexiones sinápticas entre neuronas específicas de un circuito cerebral. Ambas posturas son complementarias: los procesos genéticos y de desarrollo fijan las conexiones neurales básicas y genéricas (en concordancia con lo dicho por Kant), pero luego la experiencia va reafirmando algunas conexiones particulares, consiguiendo que cobren vigor o eficacia a largo plazo, mientras que otras se debilitan por falta de uso o resultan podadas sin más, como insinuaban los empiristas.

El aprendizaje refuerza de manera discriminativa la firmeza o tenacidad de algunas de las conexiones sinápticas existentes en una red neuronal dada y en algunos casos llega a modificar estructuralmente la red misma.18 Hoy se conoce como «neuroplasticidad» a esta capacidad «empirista» de las células nerviosas para intensificar las comunicaciones entre ellas o incluso para variar su número a tenor de las estimulaciones recibidas. La idea de neuroplasticidad se abrió camino en la década de 1990 al publicarse dos estudios experimentales independientes. El primero lo realizó Michael Merzenich, de la Universidad de California (en San Francisco), enseñando a unos monos a obtener alimento con los tres dedos centrales de la mano. Al cabo de algunos meses se pudo constatar que el área de la corteza cerebral consagrada a estos tres dedos había aumentado de manera apreciable.

El segundo estudio se llevó a cabo por Thomas Elbert en la Universidad de Constanza (Alemania). Ahora los sujetos experimentales eran músicos que empleaban instrumentos de cuerda (violinistas y violonchelistas), que hacían un uso intensivo de los cuatro dedos de la mano izquierda para modificar la altura

del sonido, y que empleaban la mano derecha en la tarea más sencilla de mover el arco. Elbert pudo apreciar que el área de la corteza cerebral que controla los movimientos de la mano derecha no difería gran cosa entre los músicos y los que no lo eran. En cambio, las zonas de la corteza cerebral correspondientes a la mano izquierda (la de los dedos que pisan las cuerdas) eran mucho más extensas (hasta cinco veces más) en los músicos que en quienes se dedicaban a otra cosa. Y los músicos que habían comenzado a practicar antes de los trece años tenían más hipertrofiada esta zona cortical que los que habían empezado después.

La plasticidad neuronal afecta también a una región cortical que tiene mucho que ver con el aprendizaje y la memoria: el hipocampo. En un par de famosos experimentos llevados a cabo con taxistas londinenses, Eleanor A. Maguire y sus colaboradores averiguaron que tienen más engrosada que el común de los mortales la parte posterior del hipocampo, que interviene en la memoria espacial. A lo que se ve, el uso altera el órgano.19

La neuroplasticidad es lo que permite a nuestro cerebro ser sensible a los cambios del entorno, aprender a partir de la experiencia. En el ejemplo de los músicos y en el de los taxistas se advierte con claridad que lo que hacemos, y sobre todo lo que hacemos de forma habitual, altera las conexiones sinápticas de nuestro cerebro. Los recursos neuronales que no son usados para una determinada actividad mental son capturados por una actividad mental competidora que sí ejercitamos. «En el interior de nuestros cerebros —afirma Norman Doidge— se libra una batalla sin fin entre nervios, y si dejamos de ejercitar nuestras destrezas mentales no es que las olvidemos simplemente, sino que el espacio que ocupan en nuestro mapa mental se recicla para dedicarse a las destrezas que sí practicamos».20 La condición competitiva de la neuroplasticidad significa dos cosas: «lo que no se usa se pierde o será usado por actividades mentales competidoras» y «lo que se usa mucho tiende a usarse cada vez más». Esto conduce a Doidge a formular lo que él llama la «paradoja plástica»: si bien la plasticidad de nuestro cerebro permite a los humanos escapar del determinismo genético de la conducta (también lo hace, como ya sabemos, la coevolución culturgénica y la herencia epigenética), favorece otro tipo de determinismo, el cuasi-determinismo de la costumbre, la formación

de hábitos cada vez más rígidos. Cuanto más usamos ciertos caminos neuronales, más tenderemos a usarlos en el futuro, y más resistencia mostraremos a aventurarnos por vías neuronales nuevas, que sería el equivalente de ir a campo traviesa. Como dice con pulcritud y parsimonia expresiva Daniel Kahneman: «La pereza está profundamente arraigada en nuestra naturaleza».21 La insistencia en transitar por caminos intelectualmente ya desbrozados favorece la formación de rutinas comportamentales; el cerebro se vuelve más rápido y eficiente (más intuitivo, en suma) repitiendo acciones pasadas que ensayando con conductas nuevas, que requieren un trabajo reflexivo inicial mayor. Esta solidificación neuronal es uno de los indicios de envejecimiento cerebral. Hay que probar cosas nuevas, caminos neuronales no roturados a fin de evitarlo.22

La naturaleza competitiva de la plasticidad neuronal explica la terquedad con que se afianzan en nosotros los hábitos, con independencia de que sean buenos o malos; y esto vale también para los malos hábitos adquiridos en internet. Son pegajosos y te los llevas contigo incluso cuando ya no estás ante la pantalla del ordenador. Nicholas Carr lo expresa de esta forma: «… gracias una vez más a la plasticidad de nuestras vías neuronales, cuanto más usemos la web, más entrenamos nuestro cerebro para distraerse, para procesar la información muy rápidamente y de manera muy eficiente, pero sin atención sostenida. Esto ayuda a explicar por qué a muchos de nosotros nos resulta difícil concentrarnos incluso cuando estamos lejos de nuestros ordenadores (…) Dada la plasticidad de nuestro cerebro, sabemos que nuestros hábitos online continúan reverberando en el funcionamiento de nuestras sinapsis cuando no estamos online».23

El cerebro es un telar de microgeografía cambiante, y hay que estar atentos a con qué estímulos lo alimentamos pues acusará su impacto y lo amplificará con el transcurso del tiempo. Carr menciona el caso de muchos lectores voraces de literatura y ensayo, incluido él mismo, que, al acostumbrarse a leer hipertexto en la pantalla, han acabado encontrando insulsa sin remedio la lectura de libros en papel y han desertado de ella.

MORALIDAD «SAGRADA»

La paradoja plástica de la que habla Norman Doidge tiene una secuela sumamente interesante: no solo explica que adquiramos hábitos morales de conducta sino que estos se tornen más rígidos e inamovibles con el transcurso del tiempo, más inflexibles, hasta adquirir una condición incuestionable o «sagrada». Hay un momento célebre en que Kant pone los ojos en blanco y dice aquello de «dos cosas colman el ánimo con una admiración y una veneración siempre renovadas y crecientes, cuanto más frecuente y continuadamente reflexionamos sobre ellas: el cielo estrellado sobre mí y la ley moral dentro de mí».24 Si despojamos de solemnidad esta declaración y adoptamos una interpretación psicológica, podemos traducir las palabras de Kant a lo siguiente: nuestras normas morales de conducta, cuando son empleadas una y otra vez, adquieren una condición pétrea para nosotros, se endurecen, se convierten en algo consabido y que aplicamos de manera veloz y espontánea, incluso aunque hayan procedido de un aprendizaje moral atento, consciente y racional. Veamos un ejemplo, que pone el mismo Kant, de esto que estoy diciendo. Es el famoso ejemplo del depósito:

Sea, por ejemplo, el caso siguiente: alguien tiene en su poder un bien ajeno que le ha sido confiado (depositum) por su dueño, quien ha fallecido sin que sus herederos sepan ni puedan llegar a saber nada de aquel bien. Preséntese este caso inclusive a un niño de unos ocho o nueve años, añadiendo además que el poseedor del depósito ha ido a parar justo en ese momento (sin culpa suya) a la ruina total, viendo a su alrededor una familia —mujer e hijos— afligida, agobiada por privaciones, siendo así que podría sacarla de tal penuria en un abrir y cerrar de ojos si se apropiara del depósito; es más: supongamos que nuestro hombre es humanitario y caritativo, mientras que aquellos herederos son ricos, egoístas y hasta tal extremo petulantes y manirrotos que añadir eso a su fortuna sería como arrojarlo directamente al mar. Pregúntese ahora si en tales circunstancias podría considerarse permitido el uso de ese depósito en provecho propio. Sin duda alguna, el interrogado responderá: «¡No!». Y en vez de invocar toda clase de razones, se limitara a

decir: «es injusto», esto es, se opone al deber. Nada más claro que esto; pero, ciertamente, no porque con la restitución favorezca su propia felicidad. Pues si nuestro hombre esperara que el propósito de ser feliz determinase su decisión, podría pensar más o menos así: «Si espontáneamente restituyes a sus verdaderos propietarios ese bien ajeno que se encuentra en tu poder, es de presumir que te recompensen por tu honradez o, si esto no sucede, adquirirás una buena fama que, al difundirse, te puede ser muy provechosa. Pero todo esto es harto incierto. En el caso contrario, también surgen sin duda muchos reparos: si quisieras apropiarte del depósito que te ha sido confiado, utilizándolo rápidamente para salir de una vez de tus apuros, suscitarías la sospecha de cómo y por qué medios has llegado a mejorar tan pronto tu situación; mas si te sirvieras lentamente de ese depósito, la necesidad se incrementaría entretanto hasta el extremo de que ya no se podría remediar de ningún modo». Por consiguiente, la voluntad que sigue la máxima de la felicidad titubea, entre sus móviles, sobre lo que debe decidir, pues pone las miras en el éxito y este es muy incierto; hace falta una buena cabeza para desenredarse de la maraña de razones en pro y en contra sin engañarse en el cálculo final. En cambio, cuando se pregunta cuál es el deber en ese caso concreto, no titubea en absoluto sobre la respuesta que ha de darse a sí misma, sino que sabe de inmediato y con toda certeza lo que ha de hacer. Incluso experimenta, si el concepto del deber tiene algún valor para ella, cierta repugnancia a entregarse al mero cálculo de las ventajas que puedan resultarle de su infracción, como si en esto le cupiera elección alguna.25

Es verdaderamente curioso que Kant, paladín, si los hay, de la racionalidad práctica, parezca hablar aquí como alguien que estuviese defendiendo el papel de las intuiciones morales, rápidas y frugales, cuando toca decidir qué hacer. Incluso parece apreciar más la entereza moral de una persona cuanto más súbita e instantánea es su decisión, cuanto menos se entrega a cálculos racionales de ningún tipo.

Esto ha dado pie a una muy interesante reinterpretación intuicionista de la moral kantiana. Frente a los estereotipos

filosóficos, resulta que los juicios morales deontológicos típicos («No hay que hacer daño a otro bajo ningún pretexto», «No hay que mentir», «No se debe robar») están basados en intuiciones morales o respuestas emocionales automáticas, mientras que los juicios morales de tipo consecuencialista dependen más de procesos intelectualmente controlados. Podemos aprender de manera deliberada y explícita por qué una determinada conducta se debe hacer, pero, una vez aprendida (e incluso sobreaprendida), esa enseñanza queda convertida en un proceso automático, en una intuición moral, y apartarse de esa conducta aprendida nos produce una profunda extrañeza y una aversión visceral, como si estuviéramos pensando en hacer algo sacrílego. Las normas moralmente aprendidas se convierten en sagradas o incondicionales, es decir, adquieren vigor normativo, cuando se han vuelto ya inconscientes intuiciones morales. De esta forma psicológica se puede aclarar el origen secular de «lo sagrado» en materia moral, que estriba en su «paso al inconsciente». Nuestra neuroplasticidad nos vuelve moralmente rígidos y proclives a creer en una ética sacrosanta.26

Esto, desde luego, conecta la moralidad con su sentido etimológico: la moral está basada en las costumbres o mores, en la edificación del carácter y su inamovilidad rígida, en la repetición y automatización de la respuesta. También da a la moral kantiana un tono involuntariamente dogmático. Kant siempre habla de la razón práctica, de la ley moral, del deber, y esto es muy significativo. Es cierto que Kant menciona la «autonomía moral», pero emplea la palabra en el sentido socrático: es autónomo aquel que es libre con respecto a sus pasiones, es decir, quien es capaz de renunciar a los móviles sensibles o materiales a la hora de obrar y ajusta geométricamente su voluntad a lo prescrito por la ley moral. Pero Kant en ningún momento reconoce autonomía a los individuos, entendiendo ahora por «autonomía» la capacidad de definir personalmente qué cuenta como bien para ellos y erigir una normativa adecuada a la consecución del mismo. En otras palabras, no da cabida en su filosofía moral a algo que en nuestros días nos resulta evidente: la variabilidad interpersonal e intercultural de las nociones de bien y deber. Para él solo existe una única razón práctica, un único conjunto de normas éticas compartidas por todos los seres humanos. Como si Kant diera por sentado que su moral

está fotocopiada en la cabeza de cualquier mortal, con independencia de la época y de la cultura en que viviera. Cuando lo cierto es justo lo contrario: como veremos, la moral tiene historia y geografía, cambia de una cultura a otra, e incluso, dentro de la misma cultura, de un momento histórico a otro. También es cierto que hay un tipo diferente de moral con vocación universalista. Pero no adelantemos acontecimientos.

7

EL INCONSCIENTE COLECTIVO

ÉXITOS Y FRACASOS CULTURALES

Una parte del inconsciente individual es propio del individuo en cuestión: saber pilotar un avión, jugar al ajedrez, pintar cuadros, actuar ante una cámara, deslizarse en monopatín y otras habilidades automatizadas que no comparte con otras personas. Pero sí que comparte con otras personas lengua, costumbres, normas de etiqueta y otros rasgos no menos automatizados que forman parte del inconsciente colectivo. Por supuesto, se habrá dado cuenta de que utilizo la expresión «inconsciente colectivo» de modo distinto a como lo hacía Carl Gustav Jung, de igual manera que empleo en general la palabra «inconsciente» de modo no freudiano. También se habrá percatado, espero, de que tanto el inconsciente individual como el colectivo o el evolutivo están domiciliados en un cerebro individual, y que lo que varía es solo la procedencia de esos automatismos que han ido a parar a ese cerebro individual. En unos casos esos automatismos vienen de la historia de la especie, en otros de las experiencias personales e intransferibles que ha tenido el sujeto, y en otros por fin de las experiencias compartidas con los diversos grupos a los que pertenece ese sujeto. Veamos el ejemplo de la lengua: el ingenio combinatorio para formar oraciones es parte de nuestro inconsciente evolutivo; el idioma concreto que hablemos (castellano o ruso) es una muestra en nosotros del inconsciente colectivo; y nuestro idiolecto concreto (nuestra manera peculiar de hablar, la frecuencia relativa con que empleamos las diversas palabras, nuestros modismos idiosincrásicos) está anclado en nuestro inconsciente individual.

Nos toca hablar ahora del inconsciente colectivo. Según la hipótesis de la inteligencia cultural de Joseph Henrich, lo que nos hace inteligentes es la cultura compartida. Un occidental dejado caer en paracaídas en la sabana africana tendría menos probabilidades de sobrevivir que un babuino. En cambio, los hadza tanzanos, que llevan viviendo durante siglos en ese entorno hostil sobreviven muy bien gracias a todos esos siglos de compartir cultura y experiencias, y de transmitirlas y acumularlas de generación en generación.

Pero repasemos casos más concretos de este inconsciente colectivo cultural en acción. En junio de 1845, el HMS Erebus y el HMS Terror partieron de las Islas Británicas bajo el mando del comandante sir John Franklin para encontrar el famoso Paso del Noroeste, que conectaría comercialmente el oeste de Europa con el este de Asia. El primer año la expedición quedó bloqueada, como era de esperar, al llegar el invierno y sus hielos, cerca de las islas de Devon y Beechney, 600 millas al norte del Círculo Polar Ártico. Tras diez meses los mares volvieron a abrirse y la expedición de Franklin fondeó cerca de la isla del Rey Guillermo, donde en septiembre de nuevo quedaron atrapados por los hielos. Esta vez las aguas congeladas no se derritieron, Franklin murió y en abril de 1848, después de 19 meses apresados por el hielo, el oficial Crozier, que se hizo cargo de la expedición tras la muerte de Franklin, ordenó a sus 105 hombres abandonar el barco y establecer un campamento en la isla del Rey Guillermo.

Los detalles de lo que ocurrió a continuación no son bien conocidos, pero parece seguro que los desdichados europeos consumieron sus provisiones y acabaron por entregarse al canibalismo. Lo más llamativo es que en este mismo territorio vivía una población inuit, los netsilik, que no tenían problemas aparentes para sobrevivir en el entorno hostil que había aniquilado a los cultivados europeos. De hecho, los netsilik llamaban al principal puerto de la isla del Rey Guillermo Uqsuqtuuq, algo así como «mucha grasa de foca». La diferencia es que los netsilik, en contraste con los europeos, sabían perfectamente cómo salir adelante en ese territorio, construyendo casas de hielo, cazando focas con arpones, y también caribúes, bueyes almizcleros y salmones. Tenían toda la utilería para sobrevivir y prosperar a lo largo de 30.000 años de experiencia como cazadores.

No menos interesante que lo anteriormente narrado es que 15 años antes de la aciaga expedición de Franklin, el comandante John Ross y su tripulación de 22 hombres tuvieron que abandonar el barco Victoria y acudir también a la costa de la isla del Rey Guillermo en busca de refugio. Pero su estrategia fue distinta y tuvo más éxito: mantuvieron relaciones cordiales con los inuit de la zona, comerciaron con ellos y aprendieron de manera entregada y entusiasta su forma de ganarse la vida: el uso de los trineos tirados por perros, la construcción de casas de hielo y la caza de animales. A cambio, los inuit aprendieron de Ross y su tripulación el uso del cuchillo y el tenedor y las normas de etiqueta en la mesa. Al cabo de cuatro años Ross regresó a Inglaterra, donde se lo daba ya por perdido, con 19 de sus 22 hombres sanos y salvos.

El famoso explorador noruego Roald Amundsen tenía conocimiento de las expediciones de Ross y Franklin, y no tuvo dudas de que lo mejor era seguir el modo de proceder de Ross, buscar a los inuit y aprender de ellos, y acabó siendo el primer europeo en atravesar el famoso Paso del Noroeste.

La lección que extraer de esta y otras historias parecidas es sencilla: tu superioridad teórica y técnica de europeo ilustrado no te va a servir de nada para habértelas en un ambiente nuevo y peligroso. Sé modesto y aprende las adaptaciones culturales obtenidas por inteligencia evolutiva (mediante ensayo y eliminación de errores) de los aborígenes del lugar, que han aprendido a sobrevivir gracias a la larga experiencia acumulada por generaciones de antepasados.1

INERCIAS CULTURALES

Una lección similar podemos extraer de la colonización de Groenlandia por parte de los vikingos.2 También aquí vemos en marcha al inconsciente colectivo, la suma de actos de un conjunto de personas, que va dejando, a lo largo del tiempo y con el transcurso de las generaciones, hábitos sociales residuales, instituciones de crecimiento espontáneo, subproductos colectivos que acaban por formar parte de la dimensión tácita de la conducta

de los miembros de un grupo y allí sobreviven como usanzas inexaminadas y a la vez útiles. Estas usanzas inexaminadas constituyen, en la medida en que han pasado la prueba del tiempo, cápsulas condensadas de «sabiduría sin reflexión», como diría el pensador irlandés Edmund Burke. Quien se guía por ellas se convierte en un ahorrador de racionalidad sin por esto transformarse en un estúpido, como hemos comprobado en el caso de los inuit, cuyas rutinas ancestrales para sobrevivir batieron en toda la línea a los ilustrados europeos que visitaban sus entornos.

Este inconsciente colectivo obtenido por inteligencia evolutiva (ensayo y error) suele ser útil, como hemos visto, pero ahora vamos a constatar que también puede convertirse en una trampa, cuando ha ido creciendo en un ambiente y luego es trasladado mecánicamente a otro. Así les pasó a los vikingos colonizadores de Groenlandia, que se llevaron consigo no solo sus cabezas de ganado y sus aperos de labranza sino todo un estilo de vida dotado de una inercia fortísima: su religiosidad cristiana, su orgullo de europeos de piel blanca, su visión de sí mismos como ganaderos (no como cazadores). Tradiciones y predilecciones todas ellas que se fraguaron en sus enclaves originarios de Gran Bretaña y Noruega, y que les proporcionaron buenos rendimientos allí, pero que los dejaron enjaulados intelectualmente y cavaron su ruina en la desapacible y exigente Groenlandia. La férrea impermeabilización en sus hábitos sociales les impidió hacer un aprendizaje —siquiera sea selectivo— de las técnicas de supervivencia de los inuit, que compartían con ellos su entorno.

Los vikingos fracasaron en Groenlandia porque esta era una tierra muy poco apta para la cría de ganado (un lujo ecológico allí), y en cambio servía para la caza. La obstinación de los vikingos en ser ganaderos, ateniéndose así a un trasfondo cultural tácito incubado en otro sitio y del que ya ni siquiera eran conscientes, les condujo al desastre en una zona del planeta inadecuada para esa forma de vida. E hizo también que triunfaran los cazadores inuit (esquimales), y no porque estos fueran más racionales, sino porque ellos tenían un trasfondo cultural que se había ido formando al contacto prolongado con ese hábitat (el hábitat había seleccionado hábitos apropiados y eliminado los inapropiados), mientras que los escandinavos habían cambiado de hábitat sin cambiar de hábitos.

La inercia de esos hábitos culturales (de esos «valores culturales» compartidos, por decirlo de manera más campanuda y tradicional) pudo más que el ejercicio evaluador desprejuiciado que se presupone en un decisor racional.

En lo que hace a un grupo humano, ese conjunto de valores enquistados forma parte de su capital social, de todo aquello que ha facilitado la coordinación entre ellos, y entre ellos y otros grupos.3 En el caso de los noruegos de Groenlandia, algunos de estos valores eran simbólicos: a pesar de su fama de navegantes saqueadores, ellos se veían ante todo como ganaderos europeos y cristianos, no como cazadores «paganos» y devoradores de focas, ballenas y pescado, como los inuit. Esta identidad de valores, esta confluencia de predilecciones con el modo de vivir de los noruegos continentales, había facilitado el comercio con ellos y les había permitido sobrevivir durante 450 años.4

¿No tuvieron tiempo los sufridos groenlandeses de aprender las técnicas de supervivencia de los inuit o de simplemente comerciar con ellos? Es aquí donde interviene la importancia de la inercia de los valores culturales que, en forma de capital social, hermanaba a los groenlandeses con los noruegos continentales. Los vikingos groenlandeses se aferraron a su estilo de vida cristiano y ganadero, que les acreditaba a sus propios ojos como europeos que compartían capital social con otros europeos: prácticas materiales (ganadería basada en productos lácteos) y valores espirituales (cristianismo). Era impensable para ellos renunciar a esas señas de identidad europeas para adoptar el modo de vida de los cazadores inuit, salvajes y paganos, a los que llamaban despectivamente skraelings («desgraciados»).

Este apego a cuanto ha dado resultado en el pasado, pero que causa ya visibles quebrantos en el presente, les sucede también a los individuos, no solo a las sociedades, como se encargó de subrayar en su día Maquiavelo:

Creo, además, que prospera aquel que armoniza su modo de proceder con la condición de los tiempos y que, paralelamente, decae aquel cuya conducta entra en contradicción con ellos (…) De

aquí nacen también los cambios de fortuna: si un hombre actúa con precaución y paciencia y los tiempos y las cosas van de manera que su forma de proceder es buena, va progresando; pero si los tiempos y las cosas cambian, se viene abajo porque no cambia su manera de actuar. No existe hombre tan prudente que sepa adaptarse hasta este punto: en primer lugar porque no puede desviarse de aquello a lo que le inclina su propia naturaleza y en segundo lugar porque al haber prosperado siempre caminando por un único camino no se puede persuadir de la conveniencia de alejarse de él. Por eso el hombre precavido, cuando llega el tiempo de echar mano al ímpetu, no lo sabe hacer y por lo tanto se hunde. Si se cambiase la naturaleza de acuerdo con los tiempos y las cosas nunca cambiaría la fortuna […] Concluyo, por tanto, que —al cambiar la fortuna y al permanecer los hombres obstinadamente apegados a sus modos de actuar— prosperan mientras hay concordancia entre ambos y vienen a menos tan pronto como empiezan a separarse.5

Pero Maquiavelo deja sin responder la pregunta crucial: ¿cómo saber que el viento de la fortuna ha cambiado de rumbo y es el momento de reajustar nuestra conducta a él? Por descontado, no hay respuesta (ni siquiera atisbo de respuesta) a un interrogante así. Cosa que también Jared Diamond reconoce: «Resulta dificilísimo solucionar el dilema sobre si se debe abandonar parte del núcleo fundamental de valores que uno defiende cuando dichos valores parecen estar volviéndose incompatibles con la supervivencia […] A menudo no hay certeza de que aferrarse a un núcleo de valores resultará fatal o (a la inversa) de que abandonarlos garantizará la supervivencia. Al tratar de continuar siendo ganaderos cristianos, los noruegos de Groenlandia daban a entender en realidad que estaban dispuestos a morir como ganaderos cristianos antes que a vivir como inuit; perdieron la apuesta».6

LA MORAL TIENE HISTORIA

Todo esto está muy bien, pero a usted y a mí nos interesa ante todo

el inconsciente moral colectivo dentro del inconsciente cultural colectivo. Así que mejor nos ocupamos sin más tardanza del asunto.

Ian Morris es un arqueólogo británico con amplios conocimientos históricos, que ha ensayado una correlación (solo en apariencia marxista) entre modos de producción y morales imperantes en cada época. Morris distingue tres tecnologías de extracción de energía: caza-recolección, agricultura y combustibles fósiles. Y de cada una de ellas emana un sistema de valores morales diferente:

—El de los cazadores-recolectores. Política y moralmente igualitario, pero con grandes dosis de violencia.

—El agrícola, en que se da por buena la desigualdad política (y sexual), pero se rechaza la violencia.

—El sistema de valores de los combustibles fósiles. Se vuelve a valorar la igualdad política, jurídica y sexual (aunque se admite la desigualdad económica bien ganada), y se transige todavía menos con la violencia.

Esta dependencia de los valores morales respecto de su base material hace que la búsqueda de un sistema de valores único y perfecto para todas las épocas, en la que están empeñados los filósofos morales, sea una pérdida de tiempo para Morris. También significa que si sucede un derrocamiento del modo actual y puntero de extracción de energía por medio de combustibles fósiles por otro sistema económico diferente, los valores morales que ahora nos parecen indiscutibles serán destronados por otros nuevos.7 Sea lo que fuere de estas dudosas simetrías entre modos de producción y tipos de moral, lo que sin duda queda en pie de la teoría de Morris es la condición siempre inacabada de la moralidad y su complexión histórica.

A pesar de su situación social básicamente igualitaria, las mujeres son el sexo subordinado entre los cazadores. Pero, con todo, las desigualdades se acrecientan en las sociedades agrícolas, donde hay

más bienes que heredar y es más importante para el varón averiguar si es el padre de sus hijos (lo que estrecha el cerco de control sobre la conducta sexual femenina). Con la agricultura cambió la moral sexual y los hombres empezaron a obsesionarse con la virginidad y la castidad femeninas. Esto es coherente con que en las sociedades agrarias se acumula y se puede legar un patrimonio mucho mayor a los hijos (que en las sociedades cazadoras); de ahí que los hombres quieran asegurarse de que dejaban sus bienes a sus descendientes biológicos, sin trampa ni cartón.8

La consideración de las mujeres como sexo inferior es una constante histórica que solo comienza a quebrarse en el siglo XVIII con ilustrados como Helvétius y Condorcet. El utilitarista inglés Jeremy Bentham fue, ya en 1780, un decidido defensor de la libertad de las mujeres e influyó muy directamente en las posiciones feministas mantenidas luego por John Stuart Mill y su esposa Harriet Taylor Mill.

Las ideas de John Locke sobre la libertad no solo influyeron en Thomas Jefferson, redactor de la Declaración de independencia de Estados Unidos de 1776, sino también en la filósofa Mary Astell, la primera feminista inglesa en defender la emancipación de la mujer de la tutela del varón; con lo que se adelantó a Mary Wollstonecraft, que escribió en 1792 uno de los tratados feministas pioneros: Una reivindicación de los derechos de las mujeres.9

Elizabeth Cady Stanton y Lucretia Mott impulsaron la Convención de Derechos de la Mujer, que tuvo lugar en Seneca Falls (Nueva York, Estados Unidos) en 1848. De aquí surgió la «Declaración de sentimientos», en que se defendía la independencia de la mujer con respecto a su marido, el acceso a la propiedad, a la educación, al trabajo fuera del hogar y al voto.10

Incluso un científico de tan luengas barbas como Charles Darwin sucumbió a este extendido, en su tiempo, menosprecio intelectual de la mujer. En El origen del hombre escribe sin trepidar lo siguiente:

La principal distinción en la capacidad intelectual de los dos sexos queda demostrada porque el hombre alcanza una mayor eminencia, en cualquier cosa que emprenda, que la que puede alcanzar la mujer, ya se requiera pensamiento profundo, razón o imaginación, o simplemente el uso de los sentidos y las manos. Si se hicieran dos listas de los hombres y mujeres más eminentes en poesía, pintura, escultura, música (incluyendo composición y ejecución), historia, ciencia y filosofía, con media docena de nombres bajo cada tema, las dos listas no admitirían comparación [de modo que] el promedio de la capacidad mental en el hombre tiene que hallarse por encima del de la mujer.11

Está claro, pues, que las intuiciones morales que alojamos en nuestro inconsciente colectivo tienen historia, e incluso una historia reciente: hasta 1978 se repudiaba la fecundación in vitro que hoy es bien aceptada. Antes eran tenidos por inmorales el divorcio, los hijos ilegítimos, el trabajo de la mujer fuera de casa, la homosexualidad, la masturbación, la sodomía, el sexo oral o el ateísmo; hoy son admitidos como opciones personales lícitas. Y a la inversa: se han pasado a calibrar moralmente conductas a las que hasta hace poco se tenía por moralmente neutras. En sociedades como la estadounidense o la europea el fumar se considera ya un acto inmoral cuando hasta hace poco era una cuestión de preferencias autónomas. Los chistes sobre minorías étnicas, comer hígado de pato, comprar abrigos de piel, la crianza de pollos en cautividad, la violencia en la televisión, ciertos experimentos con animales de laboratorio, contaminar la atmósfera, no reciclar residuos, etcétera, son otros ejemplos de lo mismo.12

Pero esas intuiciones morales también tienen geografía, no solo historia.

LA MORAL TIENE GEOGRAFíA

Podemos empezar hablando de los tabúes dietéticos. Lo que es de

sentido común en una cultura en otra puede resultar profundamente perturbador y dar hasta asco, lo que hace estremecer nuestra ínsula cerebral (fuente de los juicios morales más adversos, como sabemos).

Por ejemplo, puedo buscar en Google fotos de perros que son llevados al mercado, ya descuartizados y listos para ser vendidos y cocinados en regiones del Sudeste Asiático. Poco a poco voy sintiendo un desprecio y un odio visceral hacia personas que tratan así a los perros y las considero moralmente inferiores a mí.

También puedo tomármelo de manera más relajada a costa de incurrir en cierto relativismo cultural y moral, y pasar a admitir que es solo la circunstancia aleatoria (incontrolable) de haber nacido donde lo he hecho lo que me induce a creer que son moralmente degenerados seres humanos de otras partes del planeta, y que, de haber nacido yo en esos territorios, vería con naturalidad esos comportamientos. Después de todo, esas reacciones de asco moral también las provocan la carne de vaca (a los hinduistas) o la de cerdo (a judíos y musulmanes), rutinariamente expuestas en nuestros mercados y que no instilan en nosotros reacción alguna de rechazo moral.13

Otra forma de inconsciente moral colectivo lo constituyen las «culturas del honor», presentes por ejemplo entre los ganaderos del sur de Estados Unidos. Estas culturas del honor prosperan más y mejor entre ganaderos que entre granjeros. La cultura de los labradores es más cooperativa y pacífica que la de los pastores, entre otras cosas porque estos últimos están más expuestos a que les roben sus riquezas (los rebaños) que a los agricultores las suyas (las cosechas); y han de dar señales elocuentes de que con lo que es suyo no se juega.

Malcolm Gladwell piensa que el inconsciente colectivo se transmite por herencia cultural. Y dice al respecto: «Las herencias culturales son fuerzas poderosas. Tienen raíces profundas y vidas largas. Persisten, generación tras generación, prácticamente intactas, incluso mucho después de que hayan desaparecido las condiciones socioeconómicas y demográficas que las engendraron; y desempeñan tal papel en la dirección de actitudes y comportamientos que no podemos comprender nuestro mundo sin

ellas».14

Steven Pinker discute la teoría de Richard E. Nisbett y Dov Cohen de que la cultura del honor de los sureños obedezca a que son descendientes de pastores (no de agricultores, como en el Norte), y que su patrimonio semoviente, el ganado, era más fácil de robar que las tierras. En opinión de Pinker, sin embargo, la variable exógena explicativa no es el pastoreo sino más bien que este se suele ejercer en zonas montañosas, más difícil y tardíamente controladas por el Estado. Fue la anarquía persistente de estas zonas lo que alimentó en ellas la cultura del honor.15

Los asesinatos por honor se suelen dar en sociedades musulmanas, hindúes o sijs tradicionales. En general, las víctimas son mujeres jóvenes. Y las causas suelen ser rechazar un matrimonio acordado, querer divorciarse de un marido abusador, intentar recibir educación, rechazar la ortodoxia religiosa, no llevar la cabeza cubierta, tener relaciones con un hombre no aprobado por los familiares, infidelidad, conversión religiosa o ser objeto de una violación (por increíble que esto suene). Los hombres también pueden ser asesinados por honor si se descubre que son homosexuales.16

Por último mencionaré el contraste entre la cultura moral del Norte y del Sur de Italia. En su novela Gangster (2001), Lorenzo Carcaterra narra la vida de un mafioso con éxito, Angelo Vestieri, que no se cansaba de repetir la siguiente anécdota sobre un padre y su hijo de seis años. El padre coloca al hijo en una repisa elevada y le dice: «Salta, no te preocupes, papaíto te cogerá». Cuando finalmente el chico salta el padre lo deja caer al suelo, se hace daño, y luego le dice: «Recuérdalo, en esta vida no confíes en nadie».

En la década de 1950 el antropólogo Edward Banfield llevó a cabo un estudio sobre un pueblo del sur de Italia, titulado The Moral Basis of a Backward Society. El pueblo tenía el nombre ficticio de Montegrano, pero la población era real. Allí explicaba cómo la desconfianza mutua, la envidia, la disposición a vengar las ofensas, etcétera, crean unas condiciones hostiles al intercambio comercial y a la prosperidad material.17

Otra muestra de este humor moral es que en el Sur de Italia se confía menos en los depósitos bancarios y se prefiere mantener la riqueza en efectivo o en propiedades inmobiliarias. Cuando se piden préstamos, se piensa en primer lugar en familiares y amigos, antes que en los bancos. Las donaciones de sangre son más escasas en el sur que en el norte de Italia. Y la cultura de la familia extensa está más arraigada entre los italianos del sur que en los del norte. La misma Mafia es un fenómeno peculiar de la Italia del sur.18

FORJANDO «HOMBRES NUEVOS»

Hasta ahora le he hablado de inconscientes morales surgidos de abajo arriba, sin control racional ni ideas preconcebidas sobre lo que estaba bien y lo que estaba mal. Pero en la Rusia bolchevique se llevó a cabo desde la década de 1920 un intento deliberado de forjar a martillazos el inconsciente moral colectivo, del que saldría un «hombre nuevo», bien descrito por Orlando Figes.19

De este inconsciente moral planeado formaban parte estos ingredientes:

—Vida espartana, sin lujos ni placeres «burgueses». Rechazo del dinero (p. 62).

—Anteposición del Estado (como superfamilia) a los vínculos familiares biológicos. Incluso se intentaban destruir de manera premeditada esos lazos familiares (pp. 63, 68-69, 78-79).

—Se educaba a los niños en la práctica de la delación de los contrarrevolucionarios, aun si estos eran sus propios padres (pp. 81, 199-203, 424-447).

—Se rendía un culto religioso a los héroes de la Revolución. El marxismo se llegó a convertir en una suerte de religión laica (pp. 69-71).

—Se cultivaba una fuerte orientación temporal al futuro, una disposición a sacrificar los placeres de hoy por la felicidad plena del mañana (pp. 64, 82).

—Renuncia a los planes de vida individuales y entrega incondicional al plan de vida colectivo (pp. 86-87).

—Ausencia de separación entre vida pública y vida privada. La conciencia moral del individuo era un asunto público y debía quedar públicamente expuesta (en esto se basaban las famosas purgas: en la exhibición obscena de la intimidad más recóndita) (p. 86). Esta exhibición pública de la propia intimidad solo fue exigida como deber por los comunistas, ni siquiera por los nazis (p. 90). La colectividad tenía el derecho, y el deber, de inmiscuirse en la vida de cualquiera. Había una estrecha vigilancia de todos por todos (p. 88).

Hubo personas, como Elena Bonner, que por edad vivió a caballo entre dos inconscientes morales colectivos: el de su abuela Batania y el de sus padres y la escuela soviética. A Elena le costaba decidirse entre estos dos inconscientes morales: el de su abuela, que gustaba de tener objetos bellos en su casa y le hablaba de los tiempos prerrevolucionarios, o el nuevo inconsciente moral traído por la Revolución y que trataba de convertirse en rutina inexaminada (pp. 96-98, 101 y 203-216).

Vivir inmerso en un inconsciente moral colectivo anómalo y degenerado hacía que no sintieras que hicieras algo malo, pues te habías acostumbrado a la atmósfera moralmente enrarecida que flotaba en el ambiente (p. 382). Quienes no sucumbieron al nuevo inconsciente moral colectivo era porque habían sido educados con firmeza en otro muy diferente (provenían de otra nacionalidad, eran gente de más edad, tenían creencias religiosas arraigadas, etcétera) y, desde él, consideraban aberrante el clima moral en que vivían instalados sus vecinos (pp. 391-392).

Bien se puede decir que una revolución radical (como la bolchevique o la nazi) busca deliberadamente cambiar el inconsciente colectivo de una población entera, imponiendo estos

cambios «desde arriba», no por un proceso evolutivo de mutación cultural seguido de selección. Estos cambios dirigidos son neuroplásticamente aprendidos en poco tiempo por los miembros de esa población y pueden alterar en algunos casos la valoración moral de las conductas, convirtiendo en aceptable y hasta deseable lo que poco antes había sido tenido por repelente o inhumano. Crear un «hombre nuevo» significa en buena medida alterar el inconsciente colectivo de una población y asistir a sus consecuencias.

Estos cambios pueden revertirse, pero es más fácil revertirlos en la nueva generación, que no ha sido expuesta a esta «cirugía neuroplástica» dirigida desde el poder. Los procesos de desnazificación o de descomunistización se lograron así.

Desde mediados de la década de 1930 se puso fin al acoso e intento de desguace de la familia tradicional en aras de una superfamilia estatal, un «retroceso» con respecto a los primeros años de la Revolución. Se promocionó ahora desde el poder la restauración de la familia anterior, presoviética, incluso un tanto pacata en su moralidad, restableciéndose así parte del inconsciente moral colectivo que los primeros bolcheviques habían intentado deliberadamente subvertir (pp. 247-250).

LA TRIBALIZACIÓN IDEOLÓGICA

Cuando el uso de internet empezó a generalizarse a comienzos de este siglo algunos incautos vieron en esto la ocasión de crear un ágora global en que los ciudadanos podrían intercambiar con facilidad sus opiniones políticas y morales sin las restricciones del espacio físico, dando vida de este modo a una largo tiempo ansiada democracia más directa y participativa. Los dioses de la red lo han querido de otra forma.

Algo cambió en la red el 4 de diciembre de 2009, que Eli Pariser describe de esta manera: «Cuando buscamos un término en Google, la mayoría de nosotros asume que todos vemos los mismos resultados: aquellos que PageRank, el famoso algoritmo de la

empresa, sugiere que son los de mayor relevancia a partir de los enlaces de otras páginas. Pero desde diciembre de 2009 ya no es así. Ahora obtienes el resultado que el algoritmo de Google sugiere que es mejor para ti en particular; y puede que otra persona vea algo totalmente diferente. En otras palabras, ya no existe un Google estándar».20

Esta personalización se funda en una suerte de contrato implícito: a cambio del filtrado de información proporcionamos a las grandes compañías tecnológicas una enorme cantidad de datos acerca de nuestra vida cotidiana, gran parte de los cuales no se los confiaríamos ni a nuestros mejores amigos. Esto tiene la ventaja de que la web te da ya filtrados y listos para consumir los datos más afines a ti, de entre la balumba de información que se mueve en la red, lo que es muy cómodo sin duda.

El principal coste de esta personalización es que te proporciona la tranquilizadora, y a la vez falsa, sensación de que todo el mundo piensa como tú y consume las mismas cosas que tú. Te encierra en una burbuja confortable y te veda, o vuelve más difícil, el acceso a visiones discordantes de la tuya.

Lo que late en el fondo de todo esto no es un complot malévolo urdido por unas cuantas personas poderosas trabajando en la sombra para manipular nuestras mentes, como pensaría un conspiracionista al uso, sino algo más directo y trivial: el deseo de hacer dinero vendiendo los datos sobre nuestras preferencias a compañías interesadas en satisfacer esas preferencias.21

Otra consecuencia inquietante, y seguramente no buscada, de la personalización ha sido dividir a los internautas en tribus ideológicas. Constantemente recibimos información que nos confirma en lo que pensamos y nos hace creer, falsamente, que esta es la única postura decente y que, además, es la mayoritaria. Cuando en las redes sociales se encuentran estas tribus ideológicas aparecen espontáneamente peligrosas dinámicas de «Nosotros contra Ellos», que han convertido esas redes sociales en un vertedero de odios y fanatismo maniqueo; y desde luego no en esa escuela virtual a gran escala de democracia, en que se intercambiarían argumentos y se daría la razón a quien los tuviera mejores, como creían algunos ilusos adalides de la democracia

deliberante y participativa.

Emerge de este modo una inquietante violencia moralista ejercida en nombre de la virtud. Aquí son las personas buenas las que llegan a perpetrar auténticos desafueros. Los otros, los que no comparten mis creencias, no están sencillamente equivocados sino que son malos y es nuestro deber acabar con ellos para que en este mundo brille la virtud sin mácula. Esta violencia moralista tiene un sustrato religioso: quienes no pertenecen a mi tribu ideológica son tratados como herejes, impíos, gente que no merece el perdón y han de ser aniquilados socialmente. No es que las personas buenas hagan cosas buenas y las malas hagan cosas malas; en los casos de violencia moralista son las personas que se sienten buenas y moralmente superiores a las demás las que ejercen la violencia y el castigo para desterrar de la sociedad a los indeseables. Los indeseables se han hecho acreedores de la violencia que sobre ellos se ejerce, de modo que el moralista violento carece de mala conciencia por actuar como lo hace. Es algo parecido a matar a un enemigo en tiempos de guerra. Algo loable, no algo reprensible. Las redes sociales están favoreciendo estos linchamientos a la vista de todos en nombre de una virtud moral vivida con una intensidad religiosa.22

Hasta ahora hemos supuesto tácitamente que el inconsciente colectivo varía de un país a otro. Pero resulta que, dentro de un mismo país, se pueden marcar líneas divisorias profundas como cicatrices en el seno de su población: izquierdas contra derechas, proabortistas contra antiabortistas, feministas de tercera contra feministas de cuarta generación, etcétera.23

El «filtro burbuja» fomenta el tribalismo ideológico: solo vemos en internet opiniones afines a las nuestras y este bombardeo continuo de lo consabido solidifica neuroplásticamente nuestro cerebro sometido a tal sobreexposición, lo que vuelve cada vez más chocante y desagradable descubrir que hay opiniones diferentes a las que profesamos. El filtro burbuja, al volver rutinarios nuestros puntos de vista, tiende a sacralizarlos, a convertirlos en incontestables o intocables de puro bien asentados que nos parecen, lo que hace que sintamos una sensación de sorpresa y repugnancia cuando nos encontramos con puntos de vista ajenos a los nuestros. Nuestras perspectivas, tan machaconamente confirmadas una y otra

vez por la propaganda personalizada, se convierten en parte de nuestro inconsciente colectivo (en este caso, el de nuestro clan ideológico). En suma, el filtro burbuja proporcionado inicialmente por las técnicas de publicidad en redes sociales, ha contribuido inesperadamente, mediante el sesgo de confirmación y la deformación neuroplástica, a una polarización política sentida con furia religiosa, incandescente. Esto está ocurriendo ahora mismo en las sociedades avanzadas en que tan omnipresentes están las redes sociales. Por esta vía insospechada los gestos inquisitoriales por parte de unos y de otros han vuelto y están cuarteando una convivencia pacífica en sociedades opulentas.24

LA RESPUESTA DE PROTÁGORAS

Tenemos distintos inconscientes colectivos en liza. ¿Cabe la posibilidad de compararlos y escoger entre ellos el mejor?

Veámoslo en contexto. Nos enfrentamos a dos tipos principales de problemas de cooperación moral: Yo contra Nosotros (por un lado), y Nosotros contra Ellos (por otro). Y ambos están interconectados, según hemos visto en el Dilema del Prisionero Multinivel. En Yo contra Nosotros suele bastar con las intuiciones y emociones morales, con usar el cerebro en modo automático, como diría Joshua Greene. Tenemos programas psicológicos intuitivos (apego familiar, amistad, lealtad, heroísmo, vergüenza, culpabilidad, vigilancia y castigo de los tramposos sociales, etcétera), que nos sirven para sortear algunas de las aristas más filosas de la relación entre Yo y Nosotros.25

En cambio, en Nosotros contra Ellos se enfrentan intuiciones morales hondamente hincadas en nuestros inconscientes respectivos y contrapuestas, sentidas con un vigor normativo que roza lo sagrado. La viva intensidad con que cada colectividad humana experimenta lo acertado de sus costumbres y usanzas impide su comparación en este plano emocional. Aquí no vale recurrir al modo automático de pensar y obrar, sino que hay que acudir al modo manual, a la racionalidad.26

Dicho así, la cosa suena prometedora. Pero Greene no toma en consideración que el inconsciente colectivo está formado en parte por adaptaciones culturales a un entorno dado. Hemos visto que el manual inconsciente de supervivencia de los inuit es prácticamente imbatible para sobrevivir en su hábitat, y que los ilustrados europeos, por más que tengan ventajas en otros aspectos, hundieron el pico cuando tuvieron la prepotencia de negarse a aprender las recetas de supervivencia de esos avispados cazadores árticos.

Tampoco está a primera vista claro qué significa que un inconsciente colectivo es mejor que otro. Greene responde que es aquel que mejora la calidad de la experiencia de los componentes del grupo humano en cuestión. Es una respuesta utilitarista, como él mismo reconoce, a la que también llama «pragmatismo profundo». Es preferible el repertorio de prácticas culturales de aquellos a quienes les va mejor.

Me ha resultado llamativo lo mucho que esto coincide con las ideas de Protágoras, un sofista griego del siglo V a.C., a quien Joshua Greene no cita en ningún momento. Creo que vale la pena conocer algo de este recóndito pensador griego. Protágoras compartió cuna con Demócrito: la ciudad de Abdera, puerto del norte del Egeo, donde vino al mundo hacia el año 490 a.C. También como Demócrito, fue un viajero impenitente que recorrió de lado a lado la Hélade. Desde los treinta años se ganaba la vida como sofista y, como cualquier sofista con pretensiones, pasó varias temporadas en Atenas, donde trabó amistad con personas influyentes; entre ellas, el mismo Pericles, que le encargó que redactara la constitución de la colonia de Thurioi (en el Sur de Italia). En el 420 a.C. fue acusado de impiedad (por su proclamado agnosticismo) y condenado a abandonar Atenas.

Las obras de Protágoras (Sobre la verdad, Sobre los dioses, Antilogías, etcétera) se han perdido (fueron quemadas por sus adversarios políticos y religiosos), de modo que nos hemos visto limitados a conocer sus ideas a través de las noticias que de ellas nos dejaron Aristóteles, Sexto Empírico y, sobre todo, Platón (en sus diálogos Protágoras y Teeteto).

Protágoras fue, de hecho, el primero en hacer de la sofística su profesión y en cobrar un estipendio por las artes retóricas que

enseñaba, es decir, fue el antecedente más remoto conocido de todos cuantos hemos sido profesores. En sus clases no se limitaba a hacer suyo un relativismo frívolo y de poco aliento. Es cierto que comienza su libro Sobre la verdad con la que es sin duda la más célebre de sus sentencias: «El hombre es la medida de todas las cosas; de lo que son en tanto que lo son, y de lo que no son en tanto que no lo son». El mismo viento parece fresco a uno y tibio a otro; los dioses existen para el que cree en ellos y no existen para el ateo;27 unos piensan que ciertas cosas o actividades son buenas para ellos, mientras que hay otros que sostienen que esas mismas cosas o actividades son perjudiciales. Y ninguna de estas personas se equivoca en sus juicios: nada es de un modo o de otro, sino en la medida en que así se lo parece a alguien.

Pero Protágoras no se limita a este fácil relativismo poco comprometedor. Piensa que, aun si es cierto que nadie puede equivocarse sobre la verdad de lo que cree (puesto que lo cree), su calidad como perceptor o apreciador de la realidad puede fluctuar y ser mejor o peor. Un enfermo puede estimar que es amargo un manjar que a un hombre sano parece dulce. Y ambos tienen razón, pero (y este «pero» es importante) la calidad de la estimativa de una y otra persona es claramente diferente. La salud es un estado corporal preferible a la enfermedad, y por eso el médico toma sobre sí la tarea de sanar al enfermo, haciendo de este modo que se alteren sus sensaciones (entre ellas, la percepción que tiene de los sabores). De modo enteramente similar, en el terreno moral alguien puede tener por bueno lo que otro juzga que es malo, y no será lícito afirmar que alguno de los dos se equivoca. Pero quizá uno de ellos esté «moralmente enfermo» y tenga, por ello, disminuida su estimativa ética. El sofista puede aquí oficiar de curandero moral y hacer retornar a un hombre a las creencias éticas que le son más ventajosas, alejándole de aquellas otras que le perjudican. La retórica, como arte de la persuasión, es la herramienta para conseguir esto.

Otro tanto ocurre en el ámbito político. Las leyes de cada ciudad son justas si así lo consideran sus habitantes, por más que difieran de una pólis a otra. Protágoras fue, además, el primero en afirmar que las leyes emanan de un contrato social entre hombres primitivos que optan por vivir juntos, por las ventajas que la

convivencia entraña frente a la soledad.28 Las leyes tienen una base convencional y son justas si así se lo parecen a los que concuerdan en acatarlas. Pero esto no obsta para que, en la práctica, unas leyes sean más beneficiosas que otras, y para que las de superior utilidad hagan más prósperas y unidas a las comunidades humanas que las adoptan. También aquí hay terreno para poner en práctica la persuasión retórica, no tratando de convencer a alguien de que sus juicios son equivocados (que no se trata de esto), sino más bien de que el seguirlos y aplicarlos le conduce a consecuencias manifiestamente mejorables.

El siguiente fragmento está tomado del diálogo platónico Teeteto, 166d y ss., y se entiende que recoge el modo de pensar de Protágoras sobre estas cuestiones: «Los oradores buenos y sabios logran que las ciudades crean justo lo que es beneficioso, en lugar de nocivo, para ellas. Porque lo que a cada ciudad le parezca justo y bello, lo es efectivamente para ella, en tanto sea valorado como tal. Ahora bien, el sabio, en lugar de las opiniones particulares que resultan nocivas para los ciudadanos, logra que parezcan y sean buenas aquellas otras que son beneficiosas. Por la misma razón, el sofista, que tiene la capacidad de educar, por ese procedimiento, a los que acuden a él, es, para sus discípulos, sabio y merecedor de un elevado pago».29

Esta solución de Protágoras para dirimir entre distintos surtidos de prácticas culturales y rescatar de entre ellos el mejor no carece de algún respaldo histórico y teórico. Michael Tomasello ha defendido que la selección cultural de grupo hace que los grupos que tienen más éxito en lograr la cooperación interna y la prosperidad material medren a costa de grupos competidores, que son eliminados, asimilados o copian voluntariamente las instituciones del grupo líder.30

Y algo de cierto hay en un alegato así. Durante el siglo XIX, y en el plano educativo, Alemania empezó por imitar el modelo francés de la École Polytechnique, pero lo mejoró abriendo las universidades a un mayor número de estudiantes que en Francia. Esto permitió a Alemania aprovechar mejor las sinergias entre ciencia e industria, de modo que cuando los educadores estadounidenses emprendieron la remodelación de la enseñanza superior hacia 1870 tomaron como

ejemplo a Alemania en vez de a Francia o Inglaterra. Poco después, los mismos franceses e ingleses acabaron por imitar también a los alemanes.31

También cabe mencionar la desenfadada política de imitación de instituciones extranjeras por parte de los japoneses durante la Restauración Meiji (1868-1912). «Meiji» significa gobierno ilustrado. De los alemanes se copió el modelo de ejército; de los ingleses, la Armada; de los franceses, la burocracia centralizada; de los estadounidenses, las finanzas y la industria.32 Ramón y Cajal también recomendaba que España hiciera lo mismo que Japón: imitar los logros de la ciencia europea, importarlos y abrirnos a las corrientes intelectuales que se habían revelado fructíferas más allá de nuestras fronteras. Emular a los líderes intelectuales extranjeros era su receta para salir de la postración intelectual y económica en que languidecía por entonces España.33

Después de todo, cada sociedad humana es un experimento en marcha para habérselas con el medio (incluido en ese medio otras sociedades humanas). Si la evolución biológica se mide en términos de cambios en las frecuencias génicas, la evolución cultural significa cambios en las frecuencias de los rasgos culturales (lo que algunos, siguiendo a Richard Dawkins, llaman memes).

Tomemos el caso de la monogamia. Algunos historiadores, como Peter Turchin, aseguran que desde el advenimiento de la agricultura, no así en las sociedades de cazadores-recolectores, prevaleció hasta no hace tanto la poligamia (casi siempre en forma de poliginia). La prohibición legal de la poligamia aparece por primera vez entre los griegos y los romanos de la época clásica, y se amplifica con el altavoz del cristianismo, que fue el principal valedor de su prohibición hasta el siglo XX. Pero a partir de ese momento la ilegalización de la poligamia se extiende de Occidente a Oriente: es prohibida en Tailandia en 1935, en China en 1953, en la India en 1955 y en Nepal en 1963. Y entre los países musulmanes, y aunque el Corán permite a sus creyentes varones tener hasta cuatro esposas, la poligamia queda prohibida en Turquía en 1926 y en Túnez en 1956.

Joseph Henrich, Robert Boyd y Peter Richerson han mostrado que las sociedades monógamas, al reducir la competencia de los

hombres por mujeres fértiles, son sociedades menos violentas y más cooperativas. La monogamia está positivamente correlacionada con el crecimiento de los ahorros privados, la productividad económica y el aumento del PIB. Por término medio el PIB per cápita en los países monógamos es tres veces más alto que en los polígamos. Por ejemplo, Botsuana tiene un PIB per cápita diez veces superior al de Burkina Faso, donde más de la mitad de las mujeres casadas están en familias poligínicas. Por supuesto, la poligamia no es el único factor que explica la desigualdad económica entre países, ni seguramente el más importante.34

Deng Xiaoping también se inclinó por una postura pragmática, no ideológica, cuando a finales de la década de 1970, muerto ya Mao, adoptó el mecanismo de mercado como superior al comunismo para crear riqueza. Su pragmatismo queda bien reflejado en su famosa frase: «No importa que el gato sea blanco o negro; lo que importa es que cace ratones».35

Pero no siempre se imita al líder, sino que se opta por un orgulloso retraimiento etnocentrista. La cultura musulmana, en otro tiempo no tan distante a la cabeza del conocimiento, se descolgó en el siglo XVI del avance científico, en parte por considerar que la religión islámica era incompatible con la «vanidad» de los conocimientos científicos (y estos últimos debían ser escrupulosamente ignorados), en parte por el mismo rechazo de la imprenta como instrumento de difusión de ideas. Los musulmanes siguieron prefiriendo el arte de la caligrafía a la mecánica reproducción impresa, y en 1515 un decreto del sultán Selim I amenazaba de muerte a cualquiera que usase una imprenta. A partir de entonces el Islam y el progreso científico se volvieron incompatibles.36

A pesar de lo cual hubo algún intento fugaz de imitar el estilo de vida europeo entre los musulmanes del siglo XIX y comienzos del XX: «Un aspecto importante de las reformas modernizadoras promovidas en su tiempo por Mahmud II —nos informa el historiador Albert Hourani— había sido el cambio del atuendo formal. El sultán y sus funcionarios abandonaron las túnicas holgadas y los anchos turbantes de sus predecesores por la levita formal europea, y por un nuevo tocado, el fez rojo o tarbusch, con una borla negra. Los soldados de los nuevos ejércitos, otomano,

egipcio y tunecino, vistieron uniformes de estilo europeo. Los viajes, el espectáculo de los residentes extranjeros y las modernas escuelas acostumbraron a las nuevas prendas a los mercaderes, los profesionales y sus familias. […] Hacia finales del siglo, algunas de sus esposas y sus hijas también vestían ropas de estilo francés o italiano, que conocían gracias a las publicaciones ilustradas, las tiendas de las nuevas ciudades, los viajes y las escuelas; pero hacia 1914 pocas mujeres musulmanas salían de su casa sin cubrirse de un modo u otro la cabeza, o incluso la cara».37

De modo que, según vemos, la respuesta de Protágoras (seguir al líder cultural) no siempre fue atendida, en unos casos por buenas razones; en otros, por altivez religiosa o nacionalista.

PARTE 3

¿Y QUÉ HAY DE LA RACIONALIDAD?

8

LA RACIONALIDAD ESTÁ SOBREVALORADA

Se preguntará tal vez por qué he hablado tan poco hasta ahora de la racionalidad, y más en un tema como el de la ética, donde está a la orden del día. ¿No forma parte acaso de los gajes del filósofo entonar loas y encendidos ditirambos a la racionalidad? Lamento desilusionarlo, pero lo cierto es que, a pesar de mi formación filosófica, estoy persuadido de que la racionalidad está sobrevalorada entre los filósofos (y también entre los economistas), de modo que, en vez de cantar la enésima y consabida alabanza de la racionalidad, le daré en este capítulo una visión bastante rebajada de su importancia. Usted verá qué es lo que hace con esta postura tal vez algo desabrida por mi parte hacia la diosa Razón.

TRES METÁFORAS DE LA RACIONALIDAD

En tiempos recientes tres pensadores —Daniel Kahneman, Jonathan Haidt y Joshua Greene—, de formación más psicológica que filosófica (a excepción del último), nos han ofrecido tres imágenes muy sugestivas del funcionamiento de la racionalidad. Los tres han contrastado el modo racional de pensar y actuar con el modo intuitivo e inconsciente.1 Daniel Kahneman es el que menos se devana los sesos en cuestiones terminológicas y ha llamado Sistema 1 al modo intuitivo y Sistema 2 al modo racional de pensar, siguiendo en esto a los psicólogos Keith Stanovich y Richard West.2

El Sistema 1 es rápido y automático, opera sin esfuerzo y al margen de nuestro control voluntario. El Sistema 1 es en parte innato: realiza destrezas como reconocer objetos, percibir que un objeto está más lejos que otro, orientarnos hacia la fuente de un sonido

repentino, evitar el dolor y temer a las arañas. Pero el Sistema 1 incluye también operaciones realizadas inicialmente por el Sistema 2, consumiendo atención y esfuerzo, y que, luego, por la repetición, se vuelven rutinarias. Tareas como hablar, montar en bicicleta o estrechar la mano a un desconocido que nos acaban de presentar empezaron siendo competencia del Sistema 2 y luego pasaron al negociado del Sistema 1. La actividad cerebral disminuye cuando una conducta se automatiza. Considerada la inveterada pereza de nuestra vida mental, tendemos a pasar al inconsciente lo que una vez fue consciente. Hablando más en general, los Sistemas 1 y 2 de Kahneman distan de ser mutuamente impermeables. Hay mucho del Sistema 1 en el Sistema 2: la racionalidad no puede funcionar sin deseos y emociones (sobre esto insistiré enseguida). Y hay mucho del Sistema 2 en el Sistema 1: los procesos controlados y racionales tienen como destino, si todo va bien con sus resultados, que estos pasen al inconsciente. Sea dicho una vez más: haremos bien en la mayor parte de los casos en huir del pensamiento dicotómico y dejar de cultivar el instinto de la brecha.

Por su parte Jonathan Haidt ha propuesto ver la racionalidad como un jinete o cornaca a lomos de un elefante. Se supone que el jinete guía al elefante, pero en la mayor parte de los casos la formidable inercia del movimiento del elefante hace que el jinete se vea limitado a la más humilde tarea de dar por buena la trayectoria elegida por el elefante. La intuición viene primero, afirma Haidt, y el razonamiento después. En la mayor parte de los casos el razonamiento es racionalización, justificación ex post de decisiones instintivas.3

En cuanto a Joshua Greene, compara la mente humana con una máquina fotográfica. Puedes dejar que la máquina elija automáticamente los parámetros idóneos de la fotografía (apertura, tiempo de exposición, sensibilidad) y tú te limitas a disparar. O bien puedes escoger el modo manual, más lento, en que eres tú el que, antes de hacer el disparo, eliges los parámetros que más te apetezcan y solo después tiras la fotografía. El modo automático de funcionamiento es la intuición; el modo manual es la racionalidad.

Como verá, hay un evidente aire de familia entre estas tres maneras de enfocar las relaciones y diferencias entre la lenta y costosa

racionalidad y la intuición rápida y frugal en el empleo de recursos cognitivos.

Pero en lugar de exponer en detalle las ideas de estos tres autores, me permitirá escoger un atajo diferente: comentar un reciente libro de Steven Pinker consagrado al estudio de la racionalidad. Esto nos permitirá entrar más rápido en el corazón del asunto.4

UNA DISTINCIÓN Y UNA DEFINICIÓN AUSENTES (O CASI)

Steven Pinker ha escrito un libro de más de quinientas páginas sobre la racionalidad sin dar en ningún momento una definición clara de ella, más allá de la vaguedad de presentarla como «la capacidad de utilizar el conocimiento para alcanzar objetivos» (p. 56/62). Esto en sí mismo no es una calamidad pues no es fácil muchas veces definir términos básicos y en ocasiones lo mejor incluso es no hacerlo.

Tampoco menciona Pinker localizaciones cerebrales en que tenga su asiento biológico la racionalidad, como tampoco ha defendido la tesis opuesta de que la racionalidad es una red neuronal más o menos laxamente distribuida por regiones corticales y subcorticales. Incluso ha renunciado a hacer una defensa de la racionalidad, pues considera que tal defensa acabaría por tener algo de circular: «Ofrecer razones por las que es importante la racionalidad se asemeja un poco a soplar en tus velas o a levantarte tirando de las trabillas de tus botas: no puede funcionar a menos que aceptes primero la regla básica de que la racionalidad es la manera de decidir lo que importa», dice en la página 386/371.5

Tal cosa no equivale a pedir un acto de fe en la racionalidad, sino más bien a sostener que la racionalidad se justifica por sus resultados: por la prosperidad material y el progreso moral que trae allí donde se practica («por sus frutos la conoceréis»). Es decir, Pinker acude a la vieja proclama de la Ilustración de que la racionalidad es el viento que impulsa el velero de la mejora de la humanidad.

Por cierto que Pinker no hace la distinción entre racionalidad como procedimiento y racionalidad como resultado. Entendida como procedimiento, la racionalidad estaría constituida por una serie de vías para alcanzar la verdad o las mejores decisiones de conducta. Vista como resultado, «racional» equivale a «eficiente» u «óptimo».

Pero esta distinción está implícita en su obra, cuando nos muestra en sucesivos capítulos la caja de herramientas o métodos racionales: lógica formal, teoría de la probabilidad, razonamiento bayesiano, teoría de la utilidad esperada, teoría estadística de la decisión, teoría de juegos e inferencia causal. De todos estos asuntos hay manuales universitarios enjundiosos y hasta plúmbeos, pero Pinker no pretende con su libro, desde luego, reemplazar la lectura de tales mamotretos académicos (algunos de ellos, ahora ya en serio, muy interesantes).

Asimismo, la distinción entre racionalidad como procedimiento y racionalidad como resultado queda sobreentendida cuando Pinker nos llama la atención sobre que el uso de la racionalidad como procedimiento puede conducirnos a resultados irracionales en determinadas situaciones. Así sucede con el juego del Dilema del Prisionero, del cual la Tragedia de los Bienes Comunales es una manifestación más. Pinker presenta el cambio climático como un Dilema del Prisionero en que los jugadores son países, cada uno de ellos con una estrategia dominante consistente en seguir emitiendo dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero a la atmósfera a la espera de que los demás no lo hagan. Pero si todas las naciones del planeta siguen este proceder, el resultado puede ser un cambio climático con consecuencias catastróficas (p. 294/284).6

Los juegos de coordinación o puramente cooperativos son igualmente una fuente potencial de ineficiencias. Las convenciones son soluciones de equilibrio (a veces caprichosas) en juegos de coordinación. Conducir por el lado derecho de la calzada es una convención, aunque en el Reino Unido, Australia o Nueva Zelanda se haga por la izquierda. Es en sí misma una ineficiencia la coexistencia de diferentes equilibrios, como lo es la coexistencia de diferentes sistemas métricos. De manera similar, el teclado QWERTY es un equilibrio de coordinación y además una convención menos que óptima, pero la penalización por apartarse

de ella es tan alta que llevamos mucho tiempo sumergidos en su pertinaz cuenca de atracción. Haría falta que todos los participantes a la vez adoptásemos una convención mejor y tal cosa es punto menos que imposible (p. 285/276).

Por último se podrían mencionar los juegos de escalada, como la Subasta del Dólar, en que se llega a pagar más de un dólar (incluso varias veces más) por conseguir un dólar, una conclusión clamorosamente irracional (p. 287/278).

Lo que sí hace Pinker es diferenciar la racionalidad teórica de la práctica. Cuando somos teóricamente racionales buscamos la verdad; cuando lo somos en la práctica, lo que buscamos es la respuesta a la pregunta «¿qué hacer?» (p. 56/62).

«LA RACIONALIDAD HUMANA ES UN SISTEMA HÍBRIDO»

Esto es lo que afirma Pinker en la página 136/137 de su obra. Está claro que se refiere a los Sistemas 1 y 2 de Daniel Kahneman, y los caracteriza de esta manera (a mi entender no muy imparcial, sino inclinada hacia el racionalismo): «El Sistema 1 opera rápidamente y sin ningún esfuerzo, y nos seduce con las respuestas incorrectas; el Sistema 2 requiere concentración, motivación y la aplicación de reglas aprendidas, y nos permite comprender las correctas. Nadie piensa que se trate literalmente de dos sistemas anatómicos del cerebro; son dos modos de operación que involucran múltiples estructuras cerebrales. El Sistema 1 implica juicios instantáneos; el Sistema 2 implica pensárselo dos veces» (p. 24/31-32).

Todo esto puede ocasionarnos un respingo de sorpresa, pues el Sistema 1 acoge facetas de la cognición que muchos, de buena gana, llamarían irracionales: las emociones, los deseos y lo inconsciente. Pero antes de apresurarnos a descartar estas facetas como irracionales, veamos si desempeñan algún papel en el funcionamiento de la racionalidad.

Antonio Damasio nos aleccionó ya hace casi tres décadas acerca del

papel de las emociones en la toma de decisiones racionales. Las personas con una lesión cerebral similar a la padecida por Phineas Gage (un caso célebre en los anales de la neurología), con daños en el área ventromedial de la corteza prefrontal (la que está detrás del puente de la nariz), se encuentran emocionalmente átonas y esto las inhabilita para tomar decisiones sobre los asuntos más nimios que nos podamos imaginar, como escoger fecha para una cita con el médico. De modo que es hora de desprenderse de la caducifolia idea de que las emociones son lo opuesto a la razón; al contrario, son una pieza esencial del engranaje de la maquinaria racional.7

En cuanto a los deseos, el mismo Pinker subraya el papel que tienen como combustible y orientador en el uso de la racionalidad: «Perseguir nuestras metas y deseos no es lo opuesto a la razón, sino, en última instancia, la razón por la que tenemos la razón. Desplegamos la razón para alcanzar esos objetivos, y también para priorizarlos cuando no pueden lograrse todos a la vez» (p. 94/96).

En lo que hace al inconsciente, hay mucha tela que cortar, como hemos tenido ocasión de comprobar en la Segunda Parte de este libro, de modo que le remito a lo ya dicho sobre los inconscientes evolutivo, individual y colectivo.

Los hábitos no lo son únicamente de conducta, sino también de pensamiento. José Ortega y Gasset mantuvo que las ideas conscientemente concebidas en su momento se transforman, con el transcurso del tiempo, en creencias, hábitos mentales inconscientes. «Las ideas se tienen; en las creencias se está», escribía Ortega con estupendo laconismo. Las ideas se piensan; con las creencias se cuenta, y de puro contar con ellas ya no se las piensa conscientemente.8

A la vista de cuanto acabo de decir, podríamos optar entre decir que hay una definición lata y otra estricta de la racionalidad, en donde la definición lata o extendida incluiría aspectos como las emociones, los deseos y el inconsciente (en un sentido no freudiano del término). O bien, y esto es lo que más consuena con el libro de Pinker y con nuestras propias intuiciones semánticas, apoyar el punto de vista de que deseos, emociones e inconsciente son prerrequisitos del empleo de la racionalidad, pero que no forman parte estricta de ella (ni se oponen a ella, claro está). A partir de

aquí seguiré este segundo criterio.

OTRAS MANERAS DE ALCANZAR RESULTADOS EFICIENTES: INTELIGENCIA EVOLUTIVA

Pinker asegura que la racionalidad es la punta de lanza de la prosperidad material y del progreso moral habidos en especial durante los dos últimos siglos. Esto es como mínimo dudoso en lo que atañe a la prosperidad material, que está sostenida principalmente en otros pilares.

Uno de ellos es la inteligencia evolutiva y sus resultados, a los que Joseph Henrich, Robert Boyd, Peter Richerson y otros llaman «evolución cultural acumulativa». La inteligencia evolutiva sabe más que nosotros como individuos, actúa mediante mutaciones culturales y retención de las variantes que dan buenos resultados, sin que en todo esto haga falta que intervenga la consciencia o la racionalidad de los humanos. Las adaptaciones culturales así obtenidas pasan a engrosar el inconsciente colectivo de un grupo, como ya sabemos por el capítulo anterior. De este modo fue como los tucanos del Amazonas aprendieron a procesar la mandioca amarga y eliminar de ella los componentes tóxicos. En cambio, cuando los portugueses transportaron la mandioca desde Sudamérica al África Occidental, pero no se llevaron consigo los procedimientos acumulados por los nativos americanos para detoxificarla, ocurrió que el cultivo se extendió con rapidez, lo mismo que el cianuro contenido en la mandioca amarga. Los portugueses exportaron la mandioca de Sudamérica a África, pero se les «olvidó» incluir el paquete de procedimientos culturales acumulados para convertirla en un alimento digerible sin peligro. El inconsciente colectivo de los tucanos no coincidía con el de los pobladores del África Occidental.

Veamos otro ejemplo. Entre los mapuches chilenos es costumbre cocinar el maíz mezclándolo con ceniza. Los mapuches desconocen por qué lo hacen así y alegan solo que es su costumbre. Y se trata de una buena costumbre de hecho, pues una dieta basada en el

maíz puede acarrear el inconveniente de tener un déficit en niacina (vitamina B3), lo que a su vez en ocasiones causa la muerte por pelagra, que produce diarrea, pérdida de pelo, inflamación de la lengua, insomnio y demencia.

La niacina está en el maíz, pero no es fácil liberarla para su digestión mediante un cocinado normal. La manera de conseguir esta liberación de la niacina para su absorción por el organismo es introducir un álcali o base en su proceso de cocinado; por ejemplo mediante la ceniza de ciertos tipos de madera, como hacen los mapuches. Ellos han descubierto este expediente mediante ensayo y error, reteniendo culturalmente los mejores resultados y transmitiéndolos a sus descendientes en forma de «costumbre» culinaria. Los mapuches desconocen las bases bioquímicas de su éxito, y no les hace falta conocerlas para aplicarlas. Es sabiduría sin reflexión, algo que se obtiene por inteligencia evolutiva y queda anclado en su inconsciente colectivo.

Como en el caso de la mandioca amarga, un experimento natural permitió calibrar la importancia del inconsciente colectivo o compartido de un grupo. A partir del año 1500 el maíz pasó de América a Europa (Italia, España). Se importó el producto pero no el modo de cocinarlo que inconscientemente se aplicaba en Iberoamérica, y esto hizo que la pelagra emergiera en Italia, España, Rumanía o Rusia, donde fue considerada una enfermedad infecciosa de la piel que se cebaba sobre todo en los pobres. Con posterioridad la pelagra también se expandió por el sur de Estados Unidos entre finales del siglo XIX y la primera mitad del XX hasta que en la década de 1940 se consiguió erradicarla. Las causas de la pelagra las descubrió el médico de origen húngaro Joseph Goldberger (hacia 1915), que también tuvo que luchar contra la idea preconcebida de que la pelagra era una enfermedad infecciosa. Mientras tanto la enfermedad se había cobrado millones de vidas. Los modestos mapuches chilenos sabían inconscientemente algo que a los europeos y norteamericanos les costó más de cuatro siglos entender teóricamente.9

No es solo que los que siguen unas prácticas culturales no sepan por qué las siguen, sino que muchas veces es mejor no intentar comprender por qué funcionan. A medida que se profundiza en el

procedimiento de ensayo y error en que se funda la evolución cultural acumulativa se van borrando las huellas de su propia inteligibilidad, los resultados que emergen de este proceso se vuelven cada vez más opacos a la comprensión racional.

Muchos algoritmos de inteligencia artificial están basados también en una inteligencia evolutiva que opera mediante ensayo y error. Y tal cosa los hace inescrutables a la comprensión racional, los convierte en «cajas negras», algo en lo que asimismo repara Pinker (p. 135/136). 10

INTELIGENCIA COLECTIVA

Otra área en que la racionalidad revela sus flaquezas es el manejo de sistemas complejos. Por ejemplo, la actividad económica de una sociedad multitudinaria queda mejor resuelta mediante expedientes de inteligencia colectiva o distribuida, como el mercado, que sirviéndonos de un comité de planificadores centrales, por muy racionalmente dotados que estén.

El 10 de noviembre de 1936 Friedrich Hayek pronunciaba su discurso presidencial ante el London Economic Club. El discurso llevaba por título «Economics and Knowledge» y, visto en retrospectiva, es uno de los hitos de la ciencia económica. En su charla Hayek abordaba los méritos respectivos del mercado y de las oficinas de planificación central para resolver lo que él llamaba «el problema central de la ciencia económica». Hayek llamó la atención en su conferencia sobre un par de cosas cruciales:

1. Hace falta, para que una economía sea próspera y altamente productiva, que exista en ella una ricamente pulverizada división del trabajo, personas con conocimientos y competencias muy distintos y complementarios que sepan cómo fabricar las cosas que desean o necesitan otras personas, situadas del lado de la demanda, los compradores. Esto era bien sabido desde Adam Smith. Pero

Hayek puso el acento en que la división del trabajo es también, y ante todo, división del conocimiento. El conocimiento para elaborar objetos comercializables está desperdigado entre muchas cabezas que no se conocen entre sí y que, no obstante ello, parecen cooperar (seguramente sin pretenderlo) para alcanzar a producir ese artículo final que demanda el consumidor.

2. Hayek se preguntaba cuál era el sistema por el que se coordinaban las acciones dispersas de una miríada de productores aislados, y cómo estos quedaban a su vez coordinados con las necesidades y deseos de los consumidores, a quienes tampoco conocían. Este problema de qué producir, cuánto producir, cómo hacerlo y para quién podía ser en principio resuelto por un planificador racional, que recibiera información de los demandantes y transmitiera órdenes, congruentes con esa información, a los productores. Más o menos lo que proponían los defensores del modelo soviético. Hayek se encargó de defender no solo que este modelo no podía funcionar bien, sino que había otro que lo hacía de forma muy distinta y superior: el mercado, que conseguía aunar tanto las necesidades y deseos diseminados de los consumidores como los talentos esparcidos de los productores mediante un mecanismo simple y extremadamente elegante: los precios. Así es como se resolvía «el problema central de la ciencia económica». 11

Acabaré con una anécdota que ilustra la dificultad para entender la «magia del mercado», sobre todo cuando uno ha quedado sometido durante años a la ducha escocesa de la planificación económica. El economista británico Paul Seabright cuenta que dos años antes de la fragmentación de la Unión Soviética recibió la visita de un alto cargo ruso para aprender acerca del libre mercado. El alto cargo le expuso los vehementes deseos de su país de hacer el tránsito al sistema de mercado, «pero necesitamos —añadió— comprender los detalles fundamentales de cómo funciona este sistema. Dígame por ejemplo: ¿quién está al mando del suministro de pan a la población de Londres?».12

Para tener una perspectiva más amplia sobre la inteligencia colectiva y no dar la impresión de que solo opera con conocimientos prácticos, tácitos y difícilmente articulables (lo que se conoce como know-how, como cosa distinta de know-that), me gustaría hablarle, aunque sea sucintamente, de las ideágoras.

Rob McEwen fue el presidente ejecutivo de Goldcorp Inc., una empresa minera radicada en Red Lake (Ontario, Canadá), donde poseía 225.000 km2 de terreno desde hacía 50 años, pero cuyas reservas de oro parecían estar agotándose. El desanimado McEwen acudió por casualidad a una conferencia que se daba en el MIT, y que versaba sobre el sistema operativo Linux y, más en concreto, sobre la genial ocurrencia del hacker finlandés Linus Torvalds de publicar el código fuente de su sistema y solicitar las contribuciones voluntarias de quien deseara mejorarlo. McEwen pensó, en un rapto de inspiración, que esa podía ser también la solución para los males de su atribulada empresa: ¿por qué no poner a disposición del público los datos geológicos sobre el terreno propiedad de Goldcorp y solicitar, como Linus Torvalds, la colaboración de quien fuera? Para estimular esta colaboración, en marzo de 2000 abrió un concurso público por internet en el que ofrecía un total de 75.000 dólares a los participantes que ofrecieran los mejores métodos o estimaciones para dar con nuevos yacimientos de oro en la zona. Respondieron más de mil buscadores de oro virtuales, desparramados por 50 países y con las más varias formaciones: estudiantes, matemáticos, físicos, militares y, cómo no, también geólogos profesionales. Gracias a su cooperación se puso la diana en 110 lugares de Red Lake, el 50 % de los cuales no habían sido identificados antes por la compañía como buenos candidatos para la prospección; a pesar de lo cual más del 80 % de los nuevos objetivos resultaron ser muy productivos en oro. Gracias a esto se echó el guante a 200 toneladas nuevas de oro y Goldcorp pasó de valer 100 millones de dólares en el mercado antes del concurso a valer 9.000 millones tras él.13

Básicamente, lo que hizo Goldcorp fue ampliar su departamento de investigación y desarrollo (I + D) o, si se prefiere decirlo así, convertir a la totalidad de los habitantes del planeta en su I + D

extendida, a base de crear lo que Tapscott y Williams llaman una «ideágora», un mercado de ideas, en el que, mediante incentivos económicos, se capturan las ideas y sugerencias de colaboradores espontáneos no pertenecientes a la compañía. Esto es interesante porque, según Ronald Coase hizo notar en un artículo clásico de la ciencia económica, «La naturaleza de la empresa», una firma tenderá a crecer hasta tanto los costes de transacción que supone organizar una nueva operación de producción fuera de la empresa, en mercado abierto, sean mayores que los costes de transacción de llevarla a cabo dentro de la empresa. Y dejará de crecer, y alcanzará su tamaño óptimo, cuando ambos costes de transacción se igualen.14 Lo que está sucediendo es que los costes de transacción de las operaciones en mercado abierto no han dejado de caer con la llegada de internet, por lo que el tamaño óptimo de las compañías tiende a ser hoy inferior al que tuvo en el pasado. Sale a cuenta realizar cada vez más operaciones en mercado abierto, en vez de integrar verticalmente los factores de producción en la disciplina de la empresa. Por decirlo metafóricamente, la «barrera de Coase» ha retrocedido.

Las empresas tradicionales (que siguen siendo las más) operan mediante un organigrama de departamentos con trabajadores estables y contratos a largo plazo. Esto tiene sus ventajas: el conocimiento de quién es quién, de quién sabe qué, la confianza, el aprendizaje mediante interacciones cara a cara, etcétera. Y sus inconvenientes: los proyectos empresariales cambian y los equipos de trabajo, que tal vez fueron idóneos en proyectos pasados acaso ya no lo sean tanto en proyectos futuros. Visto así, tal vez sería mejor organizar los departamentos de manera más flexible y ad hoc, como hacen los equipos de rodaje de una película de cine, en que se reúnen por unos meses personas concretas, con aptitudes y talentos muy específicos, para sacar adelante una película determinada, pero que se separan y toman caminos divergentes cuando la producción de esa película ha concluido. Muchos directores de cine optan de hecho por una estrategia mixta: mantener estable un núcleo de colaboradores (director de fotografía, compositor de las bandas musicales, técnicos de sonido e iluminación) y reemplazar a los restantes a tenor de las características de la nueva película que asoma en lontananza.

En realidad, esta insinuación de que, en materia de inteligencia, «cuantos más, mejor» tiene un pedigrí de lo más clásico, como pone de relieve este párrafo de Aristóteles, que despide un fuerte remusgo antiplatónico: «En cuanto a la afirmación de que debe ser soberana la mayoría antes que los mejores, pero pocos, podría parecer que, a primera vista, encierra cierta dificultad, aunque es cierta. Pues los muchos, cada uno de los cuales es en sí un hombre mediocre, pueden sin embargo, al reunirse, ser mejores que aquellos; no individualmente, sino en conjunto; igual que, por ejemplo, los banquetes colectivos son mejores que los costeados a expensas de uno solo; pues, al ser muchos, cada uno aporta una parte de virtud y de prudencia y, al juntarse, la masa se convierte en un solo hombre de muchos pies, de muchas manos y con muchos sentidos; y lo mismo ocurre con los caracteres y la inteligencia. Esa es la razón por la que la masa juzga mejor las obras musicales y las de los poetas; pues unos aprecian una parte, otros otra, y el conjunto, todos».15

LAS FLAQUEZAS DEL INTELECTUALISMO

El intelectualismo es la creencia de que los resultados racionales o eficientes solo se pueden alcanzar usando antes procedimientos racionales. Pero se puede llegar a resultados racionales o eficientes mediante ensayo y error y también haciendo uso de la inteligencia colectiva, como acabamos de ver.16

Podemos ilustrar esto último con un experimento llevado a cabo por Vernon Smith en que intervenían estudiantes universitarios de Economía y en el que se trataba de comprar y vender dos mercancías. La solución racional de equilibrio general se habría alcanzado para este mercado en miniatura resolviendo simultáneamente cuatro ecuaciones no lineales con dos precios y dos cantidades del producto. Al dejar a los estudiantes con el problema de asignación de los bienes, lo que hicieron no fue resolver ecuación alguna sino que, saltándose este trámite, procedieron a intercambiar libremente, con lo cual resultó que los precios y las cantidades de los bienes que pasaban de unas manos a

otras convergieron hacia las cantidades y precios de equilibrio teórico. Y esto aunque los estudiantes no sabían resolver matemáticamente las ecuaciones, según se puso de manifiesto cuando después se les propusieron como ejercicio de clase. Ni siquiera las habían tenido en cuenta en ningún momento al efectuar los intercambios, como tienden erróneamente a suponer los intelectualistas, que piensan que hay que reflexionar siempre concienzudamente antes de actuar si queremos obtener resultados óptimos. Las soluciones eficientes, por el contrario, emergieron a modo de subproducto colectivo a partir de interacciones de mercado.

Esto es lo interesante: las interacciones repetidas entre individuos pueden llevar a resultados tan buenos como los que se seguirían de aplicar los principios de economía por parte de un profesional competente y que tuviera toda la información a su alcance (cosa factible en un mercado en miniatura); y eso que los sujetos del experimento no sabían gran cosa de economía y lo único que hicieron fue tener interacciones repetidas, con las que fueron mejorando, por ensayo y error (y sin ser conscientes de ello), los resultados que iban apareciendo a partir de la combinación de sus elecciones. Consiguieron inteligencia colectiva y evolutiva desde un grado de competencia y conocimientos teóricos ínfimo. Fue el mecanismo de interacción el que produjo los resultados inteligentes, no la inteligencia directa de los intervinientes. El sistema de tanteo y error, practicado entre muchos y consumiendo tiempo, puede conducir en multitud de casos a resultados, si no óptimos, al menos suficientemente satisfactorios. Los precios en un mercado competitivo son un subproducto colectivo y, a la vez, un resultado de la inteligencia colectiva.17

Otra muestra adicional de que la coalición de inteligencia evolutiva e inteligencia colectiva puede emular bastante bien los resultados alcanzados por la inteligencia racional la suministra la aplicación de la teoría de juegos al comportamiento animal.18 Una conducta como el acicalamiento mutuo entre los agapornis (un tipo de aves perteneciente a la familia de las psitácidas) está regida por una estrategia similar a tit-for-tat (empezar cooperando y después cooperar si y solo si el otro ha cooperado en la ronda anterior), que ya sabemos que fue la estrategia ganadora en los dos torneos

computarizados organizados por Robert Axelrod para averiguar la mejor forma de comportarse en un juego del Dilema del Prisionero repetido o iterativo. Es decir, animales con un nivel de racionalidad cero pueden llegar a resultados tan inteligentes como seres humanos racionales si se les permite interactuar repetidamente y aprender de sus errores.19

Me caben pocas dudas de que la mayoría concibe el empleo de la racionalidad de modo intelectualista; meditar antes de obrar, esta es la receta general del intelectualismo, que puede adoptar distintas caras. Hay un intelectualismo semántico, en el que se afirma que para usar una palabra correctamente hay que conocer previamente su significado. Parece que el Sócrates histórico era un intelectualista semántico a juzgar por su manía contumaz e impertinente de pedir definiciones de las palabras a quienes las usaban y de este modo calibrar si sabían de qué estaban hablando. Hay un intelectualismo moral, como el de Platón y el Sócrates platónico, que defendían que para obrar el bien hay que conocer con antelación la idea de bien, y es la ignorancia de esta idea la que nos conduce a hacer el mal. Hay un intelectualismo económico, según el cual hay que planificar de antemano qué producir, cuánto producir, cómo hacerlo y para quién antes de dejar fluir la economía de un país. Y hay un intelectualismo político, en el que se mantiene que hay que levantar teóricamente los planos de una sociedad ideal como paso previo a edificarla y habitar en ella. Los socialistas utópicos, herederos espirituales de la Ilustración, eran intelectualistas políticos y creyeron que se podía construir científicamente y desde cero una sociedad perfecta haciendo uso de la racionalidad. Pero querer aplicar la razón humana individual al manejo de órdenes tan complejos es encomendarle empresas que exceden con mucho sus capacidades. Ese tipo de tareas las llevan a cabo mejor la inteligencia evolutiva y la colectiva, y además con un ahorro considerable en vidas y libertades individuales, según han puesto de relieve los intentos a gran escala, habidos en el siglo XX, de construir sociedades racionalmente proyectadas.

Lo cual nos conduce a la interesante cuestión de si Pinker es o no intelectualista. Desde luego no lo es en ninguno de los sentidos que he enumerado: no es intelectualista semántico, moral, político o económico. Pero sí lo es en un sentido más general. Si nos tomamos

en serio (cosa en absoluto obligatoria) mi definición previa de «intelectualismo» como «la creencia de que los resultados racionales o eficientes solo se pueden alcanzar usando antes procedimientos racionales», entonces Pinker es intelectualista.

Es verdad que admite que mediante procedimientos racionales se puede llegar a conclusiones irracionales, como en la Subasta del Dólar, ciertas convenciones o la Tragedia de los Bienes Comunales encarnada en el cambio climático antropogénico. Pero no a la inversa: Pinker mantiene que si llegas a un resultado racional (eficiente, óptimo) es porque has empleado un método racional y no otra cosa. Y es justamente aquí donde me inclino a discrepar: pienso que se puede llegar a resultados racionales o eficientes por vías distintas de la razón. En concreto, estoy persuadido de que se puede alcanzar el progreso material usando la inteligencia colectiva del mercado o el procedimiento de ensayo y error. Los chinos eran pobres de solemnidad hasta que, a finales de la década de 1970, Deng Xiaoping permitió en China el funcionamiento del mercado. A partir de ese momento el crecimiento económico de China la ha catapultado al puesto de segunda potencia mundial en menos de cuatro décadas. Hasta 1989, cuando se produjo la caída del Muro de Berlín, la República Federal Alemana era económicamente mucho más floreciente que la República Democrática Alemana, situada bajo la órbita soviética. Y hoy mismo está fuera de toda duda que Corea del Sur es inmensamente más rica que Corea del Norte (aparte de más libre y otras cosas moral y políticamente deseables). Tanzania se independizó de Gran Bretaña en 1961 y Kenia lo hizo en 1963. Tanzania optó por la vía comunista basada en la ujamaa (que en swahili quiere decir «unidos como una familia»), mientras que Kenia optó por la vía liberal. Kenia prosperó mientras que la Tanzania de Julius Nyerere se hundía económicamente con sus valores comunistas. Desde 2001 los tanzanos han abandonado la ujamaa y el comunismo y han empezado a estrechar la brecha económica con los keniatas.

De modo que la inteligencia colectiva (o distribuida o dividida) del mercado me parece que tiene indiscutiblemente mucho que ver con el progreso económico e, indirectamente, con el progreso moral.

LA OFUSCACIÓN INTELECTUALISTA DE PINKER

También creo, como ya sabe, que la inteligencia evolutiva, que opera mediante ensayo y error, hace su parte en el progreso material a través de la evolución cultural acumulativa. Aquí incluso tengo la impresión de que Pinker da muestras de cierta ofuscación al remachar que la racionalidad es la única responsable de los buenos resultados. Pinker, por ejemplo, pone de relieve la habilidad de los sans, unos cazadores-recolectores del desierto del Kalahari, en el rastreo de las huellas de animales y llega a decir que este resultado lo obtienen por la aplicación del razonamiento bayesiano. Estas son sus palabras:

Los sans adaptan su creencia en una hipótesis en función de lo diagnósticas que sean las pruebas, una cuestión de probabilidad condicional. Un pie de puercoespín, por ejemplo, tiene dos almohadillas proximales, en tanto que el tejón de la miel tiene una solo, pero puede que una almohadilla no deje huella en un suelo duro. Esto significa que, aunque es alta la probabilidad de que un rastro tenga una huella de almohadilla, dado que fue dejado por un tejón de la miel, la probabilidad inversa, que un rastro fuese dejado por un tejón de la miel dado que tiene una huella de almohadilla, es más baja (ya que también podría tratarse de una huella incompleta de un puercoespín). Los sans no confunden estas probabilidades condicionales: saben que, como dos huellas de almohadillas solo podrían haber sido dejadas por un puercoespín, la probabilidad de un puercoespín, dadas dos huellas de almohadillas, es alta. Los sans calibran también su creencia en una hipótesis conforme a la plausibilidad previa de esta. Si las huellas son ambiguas, asumirán que proceden de una especie común; solamente si las pruebas son definitivas concluirán que provienen de una más rara. Como veremos, esa es la esencia del razonamiento bayesiano. (p. 18/25-26)

La interpretación más caritativa que a mí se me ocurre, claro está,

es que lo que Pinker está diciendo es que los sans son estadísticos «intuitivos». Para mí, sin embargo, se trata de un caso bastante transparente de inteligencia evolutiva sin más: los sans o bosquimanos han alcanzado su pericia en el rastreo por ensayo y error a través de muchas generaciones.20 No es que hayan aplicado una sofisticada forma de racionalidad para alcanzar estos resultados. Por motivos parecidos se podría decir que los tucanos y los mapuches son bioquímicos intuitivos, pero sería una forma de hablar algo extraña y engañosa. Considero muy preferible sostener que han llegado a dominar sus destrezas culinarias por ensayo y error, mediante inteligencia evolutiva. Una inteligencia evolutiva cuyos resultados emulan bastante bien, recordémoslo, los que se alcanzarían a través del uso de la racionalidad.

Mi principal objeción al libro de Pinker es que pone unilateralmente el acento en que la racionalidad es la única causa del progreso moral y material experimentado por la humanidad, en especial en los últimos tiempos. Dicho con sus palabras (p. 377/392): «Progreso es la abreviatura de un conjunto de retrocesos y victorias cosechados en un universo implacable, y es un fenómeno que precisa explicación. La explicación es la racionalidad».

Y no habla de otra explicación. El problema no es que nuestro psicólogo canadiense favorito haga en su obra una defensa de la racionalidad. Lo que encuentro reprensible es que esa defensa sea tan tozuda, acérrima y exclusivista que no deje espacio a ninguna otra causa explicativa de la prosperidad material y del progreso moral. Por eso mantengo que sobrevalora la racionalidad e infravalora o sencillamente ignora todo lo demás.

También ocurre que el intelectualismo fracasa cuando se quiere planificar racionalmente el propio carácter (algo más modesto que una sociedad) y se tropieza uno con el problema de los subproductos. Si alguien busca racionalmente ser más espontáneo se pondrá a supervisar su conducta, con lo que estará impidiendo activamente que la ansiada espontaneidad emerja. Si uno se fija como meta olvidar un amor contrariado no estará haciendo otra cosa que pensar en él y así no hay forma de olvidar nada. Olvidar un amor o tratar de ser más espontáneo son ejemplos de subproductos: cosas que no se consiguen si se persiguen

racionalmente, y que solo se consiguen (si hay suerte) cuando ya no se persiguen. Los subproductos son una muestra clara de la impotencia de la razón cuando esta pretende alcanzar algunas de sus metas.21

QUÉ COSAS HACE BIEN LA RAZÓN

A la vista de lo escrito con anterioridad se entenderá sin esfuerzo mi afirmación de que la racionalidad está sobrevalorada; al menos lo está por Steven Pinker (pero no se encuentra solo, ni mucho menos, en esta propensión; hay legiones de filósofos y economistas aquejados por ella). Sin embargo, sería injusto con los hechos si concluyera aquí la historia. Los palmeros de la razón tienen su importante mordisco de verdad que llevarse a la boca. Veamos ahora qué cosas sí hace bien la racionalidad, y la lista no pretende en modo alguno ser exhaustiva.

1. Podemos usar la racionalidad como simulador mental para anticipar las consecuencias de los cursos de acción alternativos abiertos ante nosotros en un momento dado, a fin de decantarnos por el que ofrezca una combinación más atractiva de bienestar y probabilidad de ser alcanzado (lo que los economistas llaman «utilidad esperada»). Un ejemplo de esto lo encontramos en la manera en que se planteó Darwin el matrimonio con su prima Emma Wedgwood, tras regresar de su travesía de cinco años en el Beagle. Sobra decir que, con veintinueve años cumplidos, Darwin no había pasado antes por trance semejante, de modo que no disponía de rutinas ni costumbres a las que acudir (su Sistema 1 estaba fuera de juego), y lo que hizo fue echar mano de su Sistema 2 y hacer una lista concienzuda de los pros y contras del futuro matrimonio, tras lo cual, todo considerado y meticulosamente calculado, decidió casarse. 22

2. Cuando consideramos el medio intraindividual nos podemos ver como una república interior de yoes sucesivos, y usaremos la

racionalidad para establecer un proyecto de vida común para esos yoes sucesivos estableciendo metapreferencias o metas morales (racionalidad de fines), apuntalando el cumplimiento de lo que queremos ser con normas que castiguen a los yoes infractores que se aparten de nuestro plan de vida predilecto (racionalidad de medios) al caer en tentaciones y valorar de manera miope las gratificaciones más inmediatas, lo que tendría el efecto de apartarnos de nuestros objetivos a largo plazo. Este uso positivo de la racionalidad para dominar voluntades débiles es oportunamente visto por Pinker (pp. 68-78/73-82).

3. Algo similar a la superación de esta miopía de los yoes sucesivos podría darse en el plano colectivo. Se trataría de emplear la racionalidad para romper lo que en teoría de juegos se llama un «equilibrio ineficiente». Tomemos el caso de Nigeria, que se independizó del Reino Unido en 1960 y heredó una Constitución democrática. Pero la democracia no duró demasiado y en 1966 el gobierno civil fue derrocado por los militares. El país está asolado por el clientelismo: las élites políticas compran votos y voluntades con el maná del petróleo (descubierto en 1958 en el delta del Níger), favoreciendo preferentemente a los que comparten su origen étnico o su fe religiosa. Todo esto socava cualquier intento de fraguar una identidad nacional o permitir que crezca. Los nigerianos anteponen sus vínculos étnicos o religiosos a cualquier otra consideración. Todos los nigerianos (incluidos sus gobernantes) saldrían ganando si el Estado utilizara los ingresos del petróleo para proveer bienes y servicios públicos esenciales (educación, sanidad, infraestructuras), en vez de favorecer a parientes, amigos o personas que pueden devolver los favores políticos en forma de una riada de votos. Pero nadie tiene incentivos para hacer este movimiento, ni siquiera los gobernados, que se encuentran muy divididos por sus lealtades religiosas y étnicas, y son incapaces de hacer frente común ante los políticos corruptos. Todos se encuentran atrapados en un equilibrio ineficiente. A todos les iría mejor si todos cambiaran de actitud, pero nadie desea hacerlo por su cuenta y en solitario. En un teatro de operaciones como este el uso de una racionalidad que mire por algo que merezca llamarse bienestar colectivo a largo plazo para todos sería un maná más valioso que el del petróleo. 23

4. Como sabemos, Joshua Greene ha propuesto hacer uso de la

racionalidad para superar (o atemperar al menos) la confrontación entre tribalismos éticos (inconscientes morales colectivos en apariencia irreconciliables) haciendo uso del modo manual de pensar, es decir, de una racionalidad que sobrevuele esas moralidades colectivas en colisión.

5. En el ámbito interindividual, usamos la racionalidad para efectuar predicciones acerca de la conducta de los otros y urdir contrarréplicas eficaces a ese comportamiento anticipado de los demás. Para los defensores de la hipótesis de la inteligencia social , este ajedrez social continuado a que nos entregamos con pasión los humanos ha sido la causa principal de crecimiento de nuestro cerebro y sus habilidades mentales.

6. Si la predicción sirve para crear información nueva a partir de la ya conocida, la racionalización tiene por objeto más bien ir a la rebusca de justificaciones de decisiones ya adoptadas por vías no racionales. Es lo que Pinker llama razonamiento motivado (pp. 351 y ss. /337 y ss.). Hablando metafóricamente, se trata de partir de una conclusión ya adoptada y encontrar premisas que la avalen. 24 Cuando racionalizamos nuestra mente no actúa como un juez que busca imparcialmente la verdad, sino más bien como un abogado comprometido con la defensa de su cliente, sea o no culpable este de falsedad.

7. La racionalidad la usamos también para entender la parte nueva de un mensaje apoyándonos en la porción del mismo que ya es redundante para nosotros. Comprender un mensaje es convertir información nueva en conocimiento, que al poco tiempo, cuando ya es redundante, se transforma en saber intuitivo e inconsciente, que queda disponible a fin de ser empleado con posterioridad para entender nueva información nueva, en un proceso recursivo y acumulativo. 25

8. Asimismo la racionalidad entra en juego cuando se produce un error imprevisto. Por lo general, el Sistema 2 es dado a la holganza y no entrará en juego hasta que surja una novedad informativa, tal vez producida por un fallo o un acontecimiento inesperado que interrumpa el flujo terso y sin sobresaltos del funcionamiento del Sistema 1, acostumbrado a manejarse bien con lo consabido.

9. Se puede usar la racionalidad para rectificar sesgos inconscientes y perjudiciales del Sistema 1. El sesgo de disponibilidad, pongamos por caso, nos permite evaluar riesgos de una manera rápida y facilona acudiendo a nuestra memoria de acontecimientos muy recientes o muy espectaculares, lo que hace que queden sobrerrepresentados artificialmente en nuestros recuerdos. Esto nos conduce a cometer errores de juicio de manera muy habitual al juzgar que es más probable lo que, por un motivo u otro, acude con mayor presteza a nuestra memoria, como pensar equivocadamente que hay más homicidios que suicidios solo porque los primeros nos atemorizan más que los segundos.

No obstante, no está claro que todos nuestros sesgos inconscientes deban ser fumigados por la racionalidad. Tomemos el caso de nuestra aversión innata a las pérdidas. Primero le cuento en qué consiste esta aversión acudiendo a un ejemplo que puso el añorado Javier Marías en una de sus columnas de El País Semanal, fechada el 6 de mayo de 2018, y que llevaba por título «Mejor que nada mejore». En ella se hacía eco de una gran encuesta llevada a cabo por el diario El País con ocasión de la celebración del Día de la Mujer de ese año. Transcribo lo que dice Marías:

El País tituló aquel día: «Una de cada tres españolas se ha sentido acosada sexualmente», lo cual invitaba al lector a llevarse las manos a la cabeza y pensar: «Qué espanto, qué bochorno, ¡una de cada tres!». Pero cuando uno iba a mirar los diversos cuadros en detalle, veía que la pregunta rezaba, claro: «¿Se ha sentido acosada sexualmente en algún momento?», dando entrada con ese verbo («sentirse») a la más estricta subjetividad (hay gente más sensible y susceptible que otra). Se ofrecían cuatro apartados para contestar: a) una vez; b) algunas veces; c) muchas veces; d) nunca. Las que respondían «Nunca» eran en total el 63 %, porcentaje que entre las de sesenta y cinco años o más (es decir, entre las que habían dispuesto de mayor tiempo para sentirse acosadas) ascendía al 74 %. Que en un país tan machista como ha sido España, el 63 % de sus mujeres no se hayan sentido acosadas sexualmente nunca (nunca en la vida), a mí —ustedes perdonen— me parece una buena noticia. Y, de haber sido el encargado de brindarla a los lectores, es lo que habría destacado porque lo habría visto como lo más destacable, y

no tanto el tercio de las acosadas.26

Por supuesto lo que hizo El País fue lo contrario: resaltar el «reverso tenebroso de la fuerza», la noticia vista por el costado malo. No es algo privativo de una cabecera como la de El País. Todos los periódicos, sea cual sea su signo, recurren a lo mismo: a resaltar con negrita el lado malo y alarmante de los hechos, dejando en la penumbra la parte buena, aunque esta sea más cuantiosa, como en este caso. Dando así la razón a lo que se suele decir: en el mundo del periodismo las buenas noticias no son noticia.

Esta escora en la presentación de los datos no es un capricho casual ni una forma de hacer caja por parte de los periodistas (cosa que también es, por supuesto), sino que está afincada en profundas razones biológicas, que los economistas conductuales han estudiado bajo la rúbrica de «aversión a las pérdidas», un sesgo que compartimos todos los humanos, y que nos lleva a subrayar con rotulador fluorescente en nuestra cabeza las noticias malas (o la parte mala de una noticia) antes que las buenas.

Por supuesto los medios explotan esta inclinación y el resultado es que, de hacerles caso, creeríamos estar en un mundo que cada vez va a peor, que se dirige al abismo sin remedio. Con este trasfondo, cualquier muestra de optimismo o de afirmación del progreso de la humanidad en los últimos tiempos suena sin remedio a frivolidad o a escasez de luces por parte de quien así se manifiesta. Los sesudos son por definición pesimistas, y posan orgullosamente de tales, dejando el papel de canelos poco avisados a los optimistas, por más razones que estos tengan en su favor.

Un sesgo así de aversión a las pérdidas nos lleva con facilidad a incurrir en contradicciones lógicas bastante clamorosas. Por ejemplo, en una encuesta de 2015 se preguntaba a la gente en el Reino Unido si estaban de acuerdo o se oponían a «dar el derecho al voto a las personas de dieciséis y diecisiete años» en el referéndum del Brexit. Así planteada la cuestión, quedan resaltadas las ganancias de derechos y dijeron estar de acuerdo con la ampliación del derecho a votar el 52 % y se opuso el 41 %. Pero cuando se formuló la misma cuestión en estos otros términos: si apoyaban

«reducir la edad de voto de dieciocho a dieciséis años», ah, entonces la proporción de síes cayó al 37 % y la de noes subió al 56 %. Y es porque ahora la cuestión se planteaba en el marco de una arriesgada expansión del derecho al voto a menores de edad.27

A pesar de esta pifia, la aversión a las pérdidas parece haberse mantenido en nuestro repertorio innato de predisposiciones conductuales por lo mucho que ha ayudado a la supervivencia y reproducción de los de nuestra especie, que han hecho muy bien en sobrevalorar los aspectos malos sobre los buenos en una situación dada. Kahneman mismo ve un claro valor adaptativo en este sesgo de aversión a las pérdidas. «Los organismos —dice— que responden a las amenazas con más urgencia que a las oportunidades tienen mejores posibilidades de sobrevivir y reproducirse».28

Nuestro cerebro ha evolucionado biológicamente para mejorar el éxito reproductivo de su portador, su eficacia biológica, no para ser racional, si ambas cosas entran en conflicto y no están alineadas la una con la otra.

10. La racionalidad es también útil para diseñar marcos de decisión que saquen al Sistema 2 de su inveterada pereza o, mejor dicho, para que esta sea utilizada de manera más provechosa. Richard Thaler y Cass Sunstein han sugerido, para conseguir esto, echar mano de lo que ellos llaman paternalismo libertario , que puede usarse, por ejemplo, para modificar las opciones por defecto en la donación de órganos. 29 En los países, como Alemania, en que no eres donante a menos que digas expresamente que deseas serlo, la donación de órganos es sensiblemente más baja que en aquellos otros, como Austria o España, en que la opción por defecto es ser donante salvo que digas lo contrario. Por supuesto esto no se debe a que los españoles o los austriacos sean más altruistas con sus órganos que los alemanes, sino a que todos ellos tienen un Sistema 2 amodorrado y lánguido que no quiere tomarse el trabajo de invertir la situación dada por defecto. En este punto es en el que la racionalidad puede hacer su contribución alterando la arquitectura de las decisiones para encaminar a estas en la mejor dirección. Tal cosa se puede conseguir simplemente modificando la situación por defecto, haciendo que esta sea la de ser donante si no expresas otra cosa.

11. Asimismo quiero señalar que si bien la racionalidad no sirve para diseñar ni controlar a la manera soviética un proceso social complejo (esta es, por el contrario, más bien una receta para el desastre), sí puede ser de suma utilidad para introducir variaciones dirigidas (no aleatorias) en tal proceso. Esta idea ha sido defendida por Vernon Smith. 30

Un ejemplo brillante de contribución racional a un proceso evolutivo lo suministra la creación, en 1645, de un «Colegio invisible», en el que estaban integrados científicos como Robert Boyle, Robert Hooke o el arquitecto Christopher Wren. El «Colegio invisible» decidió adoptar el que luego se llamaría «método científico», una de cuyas cláusulas fundamentales es que un conocimiento no sería tenido por verdadero si no era expuesto con claridad, así como los procedimientos experimentales que llevaron a ese resultado, de modo que el resultado mismo pudiera ser replicado por otros investigadores independientes. Si no pasaba esta prueba, el resultado no era considerado científico.31

Merced a esta innovación cultural consciente y racionalmente puesta en marcha, se consiguieron rápidos avances en química, biología, astronomía y óptica. El «Colegio invisible» fue el embrión de la Royal Society, constituida en 1662 y todavía vivita y coleando en la actualidad.

Otra innovación, de índole más práctica que teórica, fue la división de poderes, propuesta por primera vez por John Locke y afinada luego por Montesquieu. El mismo Locke, en su Segundo Tratado sobre el Gobierno Civil, defiende que los hombres son libres cuando están sometidos a leyes iguales para todos y promulgadas por el poder legislativo, y dejan de serlo y se convierten en esclavos cuando están sujetos «a la voluntad inconstante, incierta, desconocida y arbitraria de otro hombre». Ya he mencionado que estas ideas de Locke sobre la libertad influyeron en Thomas Jefferson, redactor de la Declaración de Independencia de Estados Unidos de 1776. En agosto de 1789 se da a conocer en Francia la Declaración de derechos del Hombre y el Ciudadano, el primer documento completo sobre los derechos humanos, que se adelanta por un mes a las primeras Enmiendas a la Constitución de Estados Unidos.

En todos estos casos de evolución cultural acumulativa, a la racionalidad le es dado intervenir a lo sumo en el proceso de mutación, no en el de selección. Los progresos en materia moral surgen muchas veces, como quiere Pinker, de argumentos racionales que se difunden entre el público culto para después permear capas más amplias de la sociedad. Pero, una vez que los avances en libertades y derechos humanos se verifican y resultan culturalmente seleccionados, quedan poco a poco sumergidos en el inconsciente colectivo y no se vuelve a pensar más en ellos, sino que se convierten en costumbre y ademán. Con esto alcanzan un vigor normativo que constituye el más alto grado de legitimidad a que pueden aspirar. Nadie piensa, a estas alturas del curso, en volver a los sacrificios humanos, la esclavitud, los deportes sangrientos, los castigos corporales, la persecución de herejes y disidentes, la opresión de las mujeres y de las minorías raciales, religiosas o étnicas… Nos horroriza solo pensar en ello.

Por supuesto habrá quien, como ejercicio académico, se sienta llamado a legitimar de manera consciente, deliberada y racional tales conquistas morales. Pero no es necesario. Solo se convertirán de verdad en objeto de atención racional si algo falla con ellas o si dan lugar a consecuencias o ampliaciones no deseadas o cuando menos litigiosas, como está ocurriendo con ciertas formas de feminismo o ecologismo.

El progreso material, por su parte, ha consistido en avances sostenidos en medicina, salubridad, nutrición y educación. Todo lo cual ha hecho que en 2020 solo el 9 % de la población humana esté en pobreza extrema, cuando en la mayor parte de su historia residía en ese inhóspito rincón en torno al 90 %. El punto de inflexión tuvo lugar en la Revolución Industrial del siglo XIX, que impulsó la captura de energía a partir de los combustibles fósiles, el agua, el viento, el sol y la fisión del átomo.

Tras haber documentado en sus dos libros anteriores el progreso material y moral, Pinker dice que no cree en él, en el sentido de que no tiene una fe ciega y sin fisuras en que va a triunfar o no va a experimentar retrocesos (como ha sucedido durante la pandemia del coronavirus). El progreso, cuando se da, es un balance neto de éxitos y fracasos. Los éxitos son fruto de la racionalidad, o eso dice

Pinker (p. 377/392).

Estas celebraciones de la racionalidad suenan en mis oídos como fanfarrias en exceso autocomplacientes. Creo haber mostrado que la evolución cultural acumulativa debe mucho a la racionalidad, pero todavía más a la inteligencia evolutiva y a la colectiva, que usan medios más discretos para manifestarse, con lo que corren el riesgo de pasar inadvertidas. Tenemos motivos desde luego para emprender un homenaje atenuado y módico de la Ilustración y la racionalidad, pero no para endiosarlas como causas de cuanto de bueno nos ocurre.

12. ¿Y qué decir de los avances en ciencia y tecnología? ¿No son ellos una prueba palpable y manifiesta de la diosa razón? ¿No debemos a ellos la opulencia material en que, al menos en comparación con épocas pretéritas, está nadando la mayor parte de la humanidad en el presente?

Nadie necesita que le expliquen lo mucho que tales desarrollos en ciencia y tecnología deben a la racionalidad. Más sutil y delicado resulta subrayar qué no le deben a ella. Los descubrimientos científicos tienen mucho de eso, de descubrimiento, es decir, de tropezar con algo que no se buscaba racionalmente ni se podía buscar puesto que ignorábamos que lo ignorábamos. Hay en ellos un elemento serendípico, de azar, que al principio produce más que otra cosa confusión y desconcierto, y al que solo una mente preparada es capaz de encontrar el sentido, la almendra de luz, y aprovecharlo para subir un peldaño más en la escalera del conocimiento.

Los descubrimientos en ciencia nunca se persiguen intelectualmente pues es imposible buscar lo que no se sabe que no se sabe, de modo que el descubrimiento no se consigue por persecución racional pues esta nunca se da. El descubrimiento, en cambio, se consigue cuando se está persiguiendo intelectualmente otra cosa o bien te cae en el regazo por puro azar y bajo la forma de anomalía inesperada y en principio inexplicable. Los descubrimientos son un pariente próximo de los subproductos y, como con ellos, no se puede planificar su consecución.

De este modo, en que se mezclan el estudio previo y el accidente,

fue como Alexander Fleming dio con la penicilina en 1928 mientras investigaba acerca de la gripe. O como el químico alemán Friedrich Wöhler sintetizó por primera vez la urea, un compuesto orgánico, en 1828 a partir de dos sales inorgánicas, lo que se consideraba imposible por entonces. También el azar tuvo su parte en el hallazgo por Wilhelm Röntgen de los rayos X o la radiactividad por Henri Becquerel. En el campo de la medicina la serendipia tuvo mucho que ver en el descubrimiento del primer fármaco (clorpromazina) contra la esquizofrenia por Henri Laborit, así como en el hallazgo del primer remedio (imipramina) contra la depresión por Roland Kuhn, y el primero (litio) contra el trastorno bipolar por parte de John Cade. Por fin la psiquiatría había encontrado —eso sí, de chiripa— remedios contra las tres enfermedades mentales más graves.32 ¿Y quién no sabe a estas alturas que el sildenafil, el principio activo de la Viagra, estaba siendo investigado por los laboratorios Pfizer para tratar la hipertensión cuando se descubrió que, como efecto secundario, causaba erecciones? Desde ese momento la farmacéutica Pfizer se olvidó de la hipertensión y ganó millones vendiendo la Viagra para tratar los problemas de erección masculina. Por supuesto que todos estos soplos de inspiración repentina y casual deben ser luego rigurosamente corroborados aplicando —aquí sí racionalmente— el método científico, que sirve para confirmar, no para descubrir.

No existe una «lógica del descubrimiento científico», como algunos ingenuos creen. Con su habitual contundencia expresiva, sir Peter Medawar lo dejó sentado cuando hablaba acerca de

la extendida y equivocada idea de que los científicos trabajan conforme a las reglas de cierto formulario intelectual listo para ser usado, el «método científico». Por eso ha llegado a haber una creencia muy extendida en que, con dinero y medios, un científico puede aplicar el método científico a la solución de casi cualquier problema al que se enfrente. Si no lo logra, será solo por su indolencia o su incompetencia. En la vida real las cosas no son así en absoluto. Todo conocimiento de que no hay un «cálculo del descubrimiento científico» es poco. El acto generativo del descubrimiento científico es un acto creativo de la mente, un

proceso tan misterioso e impredecible en un contexto científico como en cualquier otro ejercicio creativo.33

Otro premio Nobel de Medicina, Ramón y Cajal, pensaba exactamente lo mismo: «No hay recetas lógicas para hacer descubrimientos».34

Y casi lo mismo cabe decir de la historia de la tecnología: hay más en ella de inteligencia evolutiva y de inteligencia colectiva o distribuida que de inteligencia racional. Cierto que hay ejemplos que parecen sugerir que los hallazgos tecnológicos son planeados por sus artífices y que responden a necesidades sociales ampliamente sentidas. En 1942, en plena Segunda Guerra Mundial, el gobierno estadounidense puso a punto el llamado «Proyecto Manhattan», con el objetivo explícito de inventar la tecnología necesaria para fabricar una bomba atómica antes que la Alemania nazi. Dicho proyecto logró su objetivo en tres años y costó 2.000 millones de dólares de la época. Otro ejemplo que podría sacarse a colación es el invento por Eli Whitney en 1794 de la desmotadora de algodón, con el que se solucionó para siempre el problema de la laboriosa limpieza manual del algodón cultivado en el sur de Estados Unidos. O la invención de la máquina de vapor por James Watt en 1769 para resolver la dificultad de bombear agua en las minas de carbón británicas. O el Proyecto Genoma Humano, lanzado en 1990 y que empezó a dar sus frutos en abril de 2003. O el Gran Colisionador de Hadrones de Ginebra. O las vacunas contra el coronavirus. ¿No son todos estos ejemplos fehacientes de que la tecnología discurre de arriba abajo, desde la ciencia básica hasta sus aplicaciones?

Pero un examen más a fondo de las vicisitudes de la historia de la tecnología revela que, en la inmensa mayoría de las ocasiones, lo que estaba ausente era precisamente la premeditación y la realización de un proyecto minuciosamente planeado con antelación y que respondiera a una demanda objetiva del público.

La mayor parte de los inventos es llevada a cabo por personas movidas por la curiosidad o con afición a «enredar», a menudo sin una visión preconcebida del producto final. Una vez acabado el

artilugio, el inventor se encontraba con el «problema» de hallarle una aplicación. Solo después de utilizarlo él mismo durante algún tiempo llegaban él y otros usuarios a la conclusión de que lo «necesitaban». Con esto estoy sugiriendo que en la historia de la tecnología no es la necesidad la madre de la invención, sino que, más a menudo, es la invención la madre de la necesidad, como dice Jared Diamond.

Incluso no es extraño que ciertos artefactos, inventados para una aplicación determinada, encuentren con el tiempo otros usos útiles no previstos y mejores. La propia máquina de vapor de James Watt, diseñada para el bombeo de agua en las minas, se vio pronto que era más útil para surtir de energía a fábricas de algodón; y aún más adelante se descubrió que sus mayores rendimientos (incluidos los económicos) se lograban aplicándola a la propulsión de locomotoras y barcos.35

A pesar de lo cual muchas personas creen que la innovación es ciencia aplicada, lo que conduce a creer que el gasto público en ciencia es el principal estímulo para la innovación. En algunos casos es así, pero en otros la innovación procede evolutivamente de innovaciones previas (los innovadores son personas dadas a trastear con cosas e ideas), y son las innovaciones técnicas las que, luego de ser producidas, son entendidas mediante la ciencia. La innovación de la máquina de vapor hizo posible la aparición de la termodinámica como ciencia. No es que primero se conocieran las leyes de la termodinámica y después se aplicaran a la producción de la máquina de vapor, sino al revés, como sostiene Matt Ridley.36

Aunque el mérito de la invención de la bombilla incandescente se lo llevó Thomas Alva Edison, había más de veinte personas trabajando en la técnica del filamento incandescente en el interior de una bombilla. Esto ilustra el recado central de Matt Ridley: la mayor parte de las veces las innovaciones se deben a mejoras incrementales, obtenidas mediante ensayo y error, realizadas por un grupo de personas, y no a una idea fulminante de un genio solitario.

La innovación tecnológica depende asimismo de la inteligencia colectiva, no solo de la evolutiva. Un ejemplo esclarecedor lo proporciona Tasmania, que quedó aislada del continente australiano por una elevación del mar hace unos 10.000 años. Durante los

milenios en que vivieron aislados (hasta ser redescubiertos por los exploradores occidentales en el siglo XVII) los tasmanos conocieron una severa regresión tecnológica, debido a lo escaso de su población (unas 4.000 almas). Perdieron las herramientas de hueso, las redes, los arpones, los anzuelos, las lanzas, los bumeranes y hasta las ropas para protegerse del frío. Al tener menos componentes su población y no poderse comunicar con el continente, tenían menos posibilidades de especializarse e intercambiar ideas y técnicas con otros. Carecían de inteligencia colectiva suficiente no solo para prosperar tecnológicamente, sino para mantener lo ya conseguido.

Se puede corroborar la misma idea desde el ángulo opuesto: la construcción del Gran Colisionador de Hadrones de Ginebra requirió el trabajo conjunto de unos 2.500 científicos, ingenieros y técnicos de 37 países diferentes, que combinaron sus conocimientos teóricos y sus habilidades prácticas a fin de dar cima al proyecto.

Como sostiene Joseph Henrich, el mito popular del innovador solitario que, dueño de unas capacidades racionales privilegiadas, resuelve un problema social acuciante, alberga cuatro fallos:

1. Las innovaciones complejas tienden a ser mejoras incrementales sobre un material intelectual ya preexistente.

2. Muchas innovaciones son en realidad recombinaciones de ideas o técnicas ya presentes en otros dominios, que son trasladadas a un campo nuevo y distinto. Pensemos en la invención de la imprenta. Los impresores europeos medievales pudieron combinar seis ayudas tecnológicas ya conocidas e ideadas independientemente: papel, tipos móviles, metalurgia, prensas, tintas y escritura alfabética. El papel y los tipos móviles llegaron a Europa desde China. La fabricación de tipos a partir de matrices metálicas resolvía el intrincado problema de los tamaños no uniformes de tipos, pero dependía de muchos adelantos metalúrgicos: acero para punzones de letras, aleaciones de latón o bronce (luego sustituidas por acero) para las matrices, plomo para los moldes y una aleación estaño-plomo-cinc para los tipos. Por lo demás, la imprenta de Gutenberg derivaba de la prensa de husillo para la fabricación de vino y de aceite de oliva. Y la tinta que empleaba consistía en una mejora

oleosa de tintas anteriores. Por último, las escrituras alfabéticas, que se venían empleando desde hacía tres milenios, se prestaban mejor a la impresión que los silabarios o los logogramas porque solo había que confeccionar algunas pocas decenas de letras y otros signos de puntuación, a diferencia de los miles de signos necesarios para la escritura china, por ejemplo. Si Gutenberg hubiera nacido en China, seguramente nunca habría podido inventar la imprenta. 37

3. Errores afortunados, incomprensiones felices y serendipias son la materia prima de muchas innovaciones, como ya hemos visto.

4. La necesidad no es la madre de la invención, sino que muchas veces es al contrario, por repetir la frase de Jared Diamond. 38 El vehículo de motor es uno de esos inventos cuyas aplicaciones parecen demasiado obvias hoy para necesitar comentario alguno, y demasiado útiles como para no imponerse con facilidad. Sin embargo, cuando Nikolaus Otto construyó su primer motor de combustión interna en 1876 el tiro de caballos satisfacía perfectamente las necesidades de transporte terrestre (más aún si tenemos en cuenta que los ferrocarriles movidos por vapor funcionaban desde hacía varias décadas) y no había demanda alguna de este tipo de mecanismo. La máquina de Otto era además insegura, pesada y medía más de dos metros de altura; nada hacía presagiar que tamaño armatoste acabaría desplazando a los caballos. Hubo que esperar hasta 1885 para que los motores fueran perfeccionados y reducidos en sus dimensiones hasta el punto de que Gottfried Daimler instalara uno en una bicicleta, creando así el primer ciclomotor. Solo construyó el primer vehículo de cuatro ruedas en 1896. Pero todavía en 1905 los automóviles parecían rarezas poco fiables reservadas a los ricos. El panorama dio un giro brusco con la Primera Guerra Mundial, cuando los militares llegaron a la conclusión de que necesitaban camiones realmente. En este caso la invención precedió varias décadas a la necesidad.

Están en liza dos maneras de entender la historia de la tecnología. El modelo evolutivo, según el cual las innovaciones se continúan produciendo, haya o no demanda social de las mismas, a partir de innovaciones previas. Y el modelo racionalista, en el que se da a

entender que, para que se produzca un adelanto tecnológico primero ha de existir una demanda social en torno a él. A juzgar por lo visto, es probable que en la historia efectiva de la tecnología se combinen ambos modelos: una corriente de fondo más o menos ininterrumpida de avances técnicos, junto a momentos más intelectualistas de proyección deliberada de tales avances.

En suma, también aquí, en el ámbito de la ciencia y la tecnología, hay que reducir el papel de la racionalidad a sus debidas dimensiones y no poner los ojos en blanco ante ella. En este capítulo han salido a relucir tres procesadores de información: la inteligencia evolutiva, la inteligencia colectiva y la inteligencia racional. Los pensadores racionalistas, como Steven Pinker, consideran, de manera algo intransigente, que solo existe un procesador de información: la racionalidad. Y se olvidan de todos los demás.

Incluso se olvidan de la selección natural, que es el procesador de información básico que utilizan todos los seres vivos para recabar noticias de su entorno. Lo hacen emitiendo constantemente variaciones, en forma de mutaciones y recombinaciones genéticas, que a continuación son sometidas al tamiz de la selección natural, que salva unas pocas de estas innovaciones genéticas al favorecer la supervivencia y reproducción de sus portadores; con lo que estas variantes ven incrementada su frecuencia dentro del acervo génico de la especie, mientras que otras (la mayoría) quedan en nada, se extinguen. Así es como los organismos consiguen y renuevan constantemente la información acerca de su ambiente (en el que se incluyen otros organismos, claro está, no solo los componentes abióticos).

PARTE 4

CORTAFUEGOS FRENTE A LA CRECIENTE COMPLEJIDAD SOCIAL

9

LA LEY

LA REVOLUCIÓN NEOLÍTICA Y SUS CONSECUENCIAS

Tras la última glaciación, el Dryas Reciente, prende la agricultura de manera paulatina hace unos 12.000 años en el Creciente Fértil (desde Turquía hasta Irak) y el delta del Nilo.1 Después, y de forma independiente, sucedió en China, Mesoamérica, los Andes y la Amazonia, y el este de Estados Unidos.

Los agricultores entraban y salían (a veces según las estaciones) de la agricultura, y combinaron durante mucho tiempo horticultura, agricultura de aluvión y de tala y quema, con pesca, caza y recolección. El tránsito de la caza-recolección a la agricultura solía llevar tantos siglos (incluso milenios) que no tiene demasiado caso hablar de «Revolución Agrícola».2

Pero a nosotros lo que nos interesa en primer término es el impacto que sobre el tamaño y la densidad de las poblaciones tuvo la emergencia gradual de la agricultura. En general, el paso de la caza-recolección a la agricultura supuso una merma en la salud de las poblaciones por el tránsito de una dieta rica en proteínas a otra basada en hidratos de carbono (disminuyeron no solo los cuerpos, sino también los cerebros), pero estas mismas poblaciones aumentaron merced al suministro más regular de alimentos y a que el sedentarismo permitía que las mujeres parieran cada dos años o menos, en lugar de los cuatro de las recolectoras. Este aumento del tamaño de las poblaciones confirió a los agricultores una clara superioridad militar sobre los cazadores.3 Vaclav Smil enumera tres ventajas de la agricultura sobre la caza-recolección: aumento de la población, acumulación de posesiones materiales y organización

militar para la defensa y el ataque.4

Estas ventajas hicieron posible que los agricultores desplazaran poco a poco de sus hábitats a los cazadores-recolectores. La domesticación de animales y plantas permitió el sostenimiento de sociedades más grandes, lo cual desató una competencia entre grupos para ganar densidad demográfica sin perder mucho en capacidad de cooperación. Cambiaron los términos de la competencia entre Nosotros y Ellos y, como secuela, la cooperación entre Yo y Nosotros.5

El aumento de escala en las poblaciones humanas fue planteando un problema nuevo, que no se daba en las bandas de cazadores-recolectores: ¿cómo identificar a los nuestros cuando muchos de ellos son extraños y no nos son conocidos sobre una base de trato personal y cara a cara? A partir de este punto se volvió perentorio desplegar marcadores o etiquetas identificativas que distinguieran a los nuestros de los otros. Los hombres se afanaron por convertirse en lienzos anunciadores ambulantes del grupo al que pertenecían. Usaban a este fin los peinados, los tatuajes en la piel, la indumentaria, las danzas y otros elaborados rituales de comportamiento con un alto contenido simbólico, los himnos, las banderas...

También los relatos acerca de los orígenes e historia de un grupo humano contribuyen a esta ansiada diferenciación. Y aquí nadie se muestra exquisito con la verdad. Cuando en el siglo X Vietnam se separó de China los nacionalistas vietnamitas de la época reescribieron la historia inventándose a los Reyes Hung, que tiempo más tarde, por el registro arqueológico, se descubrió que eran una pura fábula a fin de reforzar el naciente espíritu nacional. Como dijo Ernest Renan, «el olvido, y hasta diría que el error histórico, son esenciales en la creación de una nación».6 Se subrayan los actos de valentía de un individuo o un grupo en un pasado glorioso, y la pregunta «¿quién soy?» es reemplazada por «¿quiénes somos?».

Muchos grupos nacionales y tribales consideran que solo ellos encarnan la esencia de lo humano. «!kung» significa «los seres humanos», con lo que todo lo que quede fuera de esta designación es no humano por definición. Lo mismo sucede con otros grupos de cazadores-recolectores, como los indios beaver de Canadá o los

kusunda de Nepal. Cultivar la supremacía del propio grupo es un vicio nacionalista universalmente extendido. Lo mismo que infravalorar a otros grupos y sus componentes. Este reflejo xenófobo es inmediato y potente. En una encuesta se preguntó a un grupo de estadounidenses qué pensaban de los wisianos, y resultó que casi el 40 % no tenían buena opinión de ellos ni los querían como vecinos, a pesar de que no podían saber quiénes eran, pues el encuestador se había inventado ese nombre sobre la marcha.7

LA LEY COMO AMALGAMA EN SOCIEDADES GRANDES

Para los cristianos anteriores a la Ilustración había tres tipos de leyes, que en orden jerárquico eran:

1. La ley divina, inescrutable para el hombre, solo conocida por Dios.

2. La ley natural, que regula los acontecimientos naturales, pero también la conducta de los hombres. En este último terreno, el de la regulación de la conducta humana, la ley natural dio lugar a interminables polémicas, pues cada cual defendía su opinión y no se daba a partido (como en el caso de Hobbes y Locke). Se pensaba que la ley natural era igual para todos los hombres y estaba inscrita en su razón. El origen del concepto estuvo en Platón, fue desarrollado por Aristóteles y los estoicos, y en el siglo XVII pasó a ser la ley que distingue el bien del mal. El gran estuprador y enterrador de esta noción de ley natural fue el idealismo de Hegel.

3. La ley positiva, promulgada por los hombres mediante un acuerdo con vistas a mejorar su situación. Para ser justa, la ley positiva debe ser conforme a la ley natural. 8

Resulta instructivo comparar las nociones de ley natural que tienen Thomas Hobbes y John Locke, ancladas en los contrastes de su

visión de lo que ellos llaman el «estado de naturaleza» anterior al contrato social.

La pintura que hace Locke del estado de naturaleza difiere mucho de la de Hobbes. No es un estado de guerra de todos contra todos: «Propiamente hablando, el estado de naturaleza es aquel en el que los hombres viven juntos conforme a la razón, sin un poder terrenal, común y superior a todos, con autoridad para juzgarlos».9 Se trata de una situación pacífica en lo esencial, en la que los hombres conviven rigiéndose por la ley natural, es decir, por la ley divina descubierta por ellos adentrándose en su propia razón y en las relaciones entre ideas morales que ella contiene. En esto Locke sigue a Tomás de Aquino, que ya concebía en el siglo XIII la ley natural como una ley moral universal, que hermana a todos los seres humanos y les convida a hacer el bien. La cosa queda más clara en este otro pasaje:

El estado de naturaleza tiene una ley de naturaleza que lo gobierna y que obliga a todos; y la razón, que es esa ley, enseña a toda la humanidad que quiera consultarla que siendo todos los hombres iguales e independientes, ninguno debe dañar a otro en lo que atañe a su vida, salud, libertad o posesiones.10

Ambos, Hobbes y Locke, dicen que en el estado de naturaleza impera la «ley natural», pero entienden cosas muy distintas con esta expresión. Para Hobbes la ley natural consiste ante todo en la autopreservación, a ser posible mediante la paz y, en caso de no ser esto hacedero, acudiendo a la guerra; mientras que para Locke la ley natural es la parte de la ley divina que los hombres pueden desvelar mediante su propia razón, una ley moral universal, que obliga a todos los hombres por igual, pues todos ellos son iguales en tanto que hijos del mismo Dios.11 Esta concepción de la ley moral natural la toma Locke de pensadores anteriores, como Richard Hooker (1553-1600), Hugo Grocio (1583-1645) o Samuel Pufendorf (1632-1694). Es una ley no escrita, sino inscrita por igual en la racionalidad de cada ser humano. Si los hombres fuesen perfectamente racionales, esto es, si se atuvieran en sus actos y en

sus juicios a la razón, y solo a ella, el estado de naturaleza sería una situación perdurable, sostenible en el tiempo, y jamás degeneraría en una guerra de unos contra otros.

Pero, por interesantes que puedan resultar estas discrepancias acerca de la interpretación de qué es la «ley natural», está la coincidencia de todos los iusnaturalistas de que las leyes naturales tienen un carácter prepolítico, que son expresión de la condición o esencia humana y que el poder político ha de convertir después en leyes positivas, recogiéndolas y amparándolas, haciendo uso de la fuerza si es preciso.

Le confieso que, cuando me empiezan a hablar en estos términos («razón universal», «esencia humana»), siento las legamosas garras de la metafísica cerca, acariciándome el occipucio. La metafísica está repleta de seductores interrogantes, de «grandes preguntas», pero tiene el grave inconveniente de que no da respuesta alguna a las mismas. La metafísica es como un sudoku sin solución: puedes toquetear hasta el infinito estas cuestiones filosóficas tan atractivas e intrigantes sin hallar contestación a las mismas de aquí a la eternidad. Es un juego intelectual de salón en el que uno puede perder mucho tiempo de manera improductiva. Nada se saca en limpio. Así que, por lo que a mí respecta, todo lo que podamos rescatar de la ciénaga de la metafísica y redescribirlo en otro lenguaje, bien rescatado estará. Es lo que me propongo hacer con el concepto de ley natural.

¿IUSNATURALISMO O IUSEVOLUCIONISMO?

La ley es cosa distinta de la legislación, como ya hiciera notar Friedrich Hayek.12 La ley es un conjunto de normas abstractas que no son instituidas por un poder humano identificable, sino que se entiende que proceden de los dioses, de la naturaleza o de la costumbre. La legislación es la ley positiva, emanada de un poder político, sea este ejecutivo o parlamentario.

Hay principio de legalidad —dice Fukuyama— cuando la ley

prevalece sobre la legislación, y nadie, por muy soberano que sea, puede sustraerse a la obligación de respetar las leyes que él mismo ni ha promulgado ni puede promulgar.13

En Europa el primer límite al poder político no vino de la división de poderes sino del principio de legalidad, es decir, de la creencia de que el soberano, por muy absoluto que fuera su poder, tenía que ajustar su conducta a principios legislativos de orden superior. En una sociedad pacífica rige el principio de legalidad porque la gente lo considera justo y, sobre todo, porque está acostumbrada a él. La ley es considerada sagrada porque así lo dice la religión y así lo consagra la tradición. Y a su férula están sujetos incluso los poderosos, que no pueden ignorar esta brida a su poder sin que haya consecuencias. Como dice lapidariamente Nietzsche, la autoridad de la ley descansa en estas dos tesis: «Dios la dio, los antepasados la vivieron».14

Esto llama la atención sobre un hecho crucial relativo al principio de legalidad, que no resulta fácil de definir, y es que ha de estar sedimentado en el inconsciente colectivo de un grupo social. Este paso al inconsciente es lo que le da esa apariencia de «naturalidad», de estar afincado en la «naturaleza humana». Y para esto hace falta que transcurra el tiempo suficiente, de modo y manera que ya no se le ocurra a nadie (tampoco a los capitostes de un país) alterar el orden normativo existente. Este orden normativo tiene que haberse vuelto tácito o sobreentendido.

Ahora bien, igual que hemos visto que hay diferentes inconscientes morales colectivos, cada uno con su historia y su geografía, también ese orden normativo implícito o ley natural tiene historia y geografía. Hay más de una ley natural y además evoluciona pausadamente con el tiempo.

DIVERSIDAD DE ÓRDENES NORMATIVOS O «LEYES NATURALES»

Aunque sea de manera muy esquemática y apresurada, me gustaría dejar claro que no existe una única «ley natural», sino que los

órdenes normativos han divergido culturalmente a lo largo del tiempo y el espacio. No es lo mismo el common law o derecho común inglés que el derecho continental, que se comienza a fraguar en el siglo XIII de forma distinta: a partir del Código de Justiniano y con el respaldo de la Iglesia católica.15 Ni es lo mismo la sharía islámica que el sistema de castas de la India, codificado por Kautilya, consejero y estratega de Chandragupta Maurya hacia el año 324 a.C.

El principio de legalidad adopta en Occidente, la India y los países musulmanes el aspecto de una suerte de ley moral natural, previa al Estado e independiente de él, y sustentada en la religión o en la «razón natural», presuntamente común a todos los hombres. Este principio de legalidad nunca se dio en China, y especialmente no entre los así llamados «legalistas», que eran partidarios fervientes de lo que Karl Popper llamaría una ingeniería social total.

El impulso ordenancista y de organización racional desde arriba fue impulsado por el ideólogo legalista Shang Yang (opuesto a Confucio) a la sombra de la dinastía Qin, que fue la dinastía bajo la que se unificó China como Estado en 221 a.C. En China, sometida al Estado Qin, se pusieron en marcha políticas legalistas deliberadas, que perseguían suprimir las ligazones del individuo con su grupo familiar y reemplazarlas por la relación directa del individuo con el Estado. Esto suena muy platónico, por cierto.

En Europa el principio de legalidad estaba ya muy fuertemente arraigado cuando se impulsó la construcción de Estados a partir del siglo XVI, de modo que los Estados europeos estaban firmemente aherrojados por la ley desde su nacimiento, lo que impidió que el absolutismo cuajase de modo comparable a como lo hizo en China, donde la presencia de Estados fuertes fue insólitamente precoz y no tuvo enfrente organizaciones religiosas, señores feudales o una burguesía comercial que se autogobernase en ciudades libres como contrapeso. El problema en China era cómo limitar el poder del Estado mediante la ley y el gobierno representativo. No había contrapoderes en la sociedad civil capaces de frenar la potestad omnímoda del Estado.16

En suma, la ley (inicialmente tácita y no escrita) sirvió para reforzar la cooperación entre extraños que no se conocían entre sí sobre una

base personal o de relaciones presenciales, y para prevenir las posibles desavenencias entre quienes coexistían bajo una misma techumbre política. Los rasgos de esta enigmática «ley» han sido objeto de denodada controversia entre eruditos y gente del común. Para algunos era la voluntad de Dios expresada a los hombres a través de unas Sagradas Escrituras; para otros, una ley natural anterior a la convivencia política y que debía ser luego expresada por escrito y defendida por los poderes públicos, pues en ella estaba condensada la esencia de lo humano.

Si despojamos de toda esta faramalla metafísico-religiosa a la noción de ley no escrita que regula la conducta entre integrantes de grupos humanos numerosos, nos encontramos con que es el resultado de una evolución cultural que ha tomado trayectorias divergentes en diferentes regiones del planeta y distintos momentos de la historia. Y que, además de esto, para ganar su condición de incuestionable, ha tenido que filtrarse calladamente en el inconsciente colectivo de un grupo y darse por sentada dentro de él. De esta manera se puede reinterpretar sin metafísica la «ley natural» y convertir el iusnaturalismo en iusevolucionismo.

Todo esto ni siquiera se puede considerar un bosquejo de la multiforme evolución de las leyes. Para alcanzar una buena panorámica hará bien en adentrarse en la ciclópea investigación de Fernanda Pirie, Ordenar el mundo: Cómo 4.000 años de leyes dieron forma a la civilización (Crítica, 2022).

10

LA POLÍTICA

BANDAS, TRIBUS, JEFATURAS, ESTADOS

Desde posiciones cercanas al anarquismo (de derechas o de izquierdas) se deplora la existencia del Estado, a la vez que se da a entender que el Estado surgió de una sola pieza, entero y verdadero, como Minerva de la cabeza de Júpiter. No hay tal cosa. Los llamados «Estados prístinos», aquellos que ganan la existencia sin estar rodeados de otros Estados, son un producto de la evolución cultural, se han ido formando por sus pasos contados. El proceso de concentración y centralización del poder político ha sido paulatino, no repentino. Conviene una vez más discretizar más pormenorizadamente el espectro continuo de acumulación progresiva del poder que media entre las bandas acéfalas de cazadores-recolectores y los primeros Estados agrícolas, señalando fases o estadios intermedios.1

El primero en establecer la secuencia de bandas, tribus, jefaturas y Estados en el acopio de poder político fue el antropólogo estadounidense Elman Service en las décadas de 1960 y 1970.2 Hasta hace poco teníamos un cuadro bastante límpido del estilo de vida de los cazadores-recolectores: vivían en bandas itinerantes formadas por unas pocas decenas de individuos, eran básicamente igualitarios económica y políticamente (no tenían jerarquías formales), la división del trabajo era mínima y estaba basada en la edad y el sexo (los hombres cazaban, las mujeres recolectaban), apenas existían intercambios comerciales y los que había estaban anclados en el trueque, y la violencia entre grupos, aun si pulsátil, podía alcanzar niveles bastante elevados.

Pero algunos hallazgos recientes en antropología y arqueología han desdibujado un tanto esta nítida y confortable imagen. David Wengrow y David Graeber han resaltado la dispersión en torno a la media que tenemos en las sociedades de cazadores-recolectores. Por ejemplo, entre los cazadores-recolectores actuales los hay tanto igualitarios, como los ju/'hoansi del desierto del Kalahari (asimismo llamados !kung san), y también muy jerárquicos, como los guaicurúes de los bosques de Paraguay, que eran esclavistas.

Wengrow y Graeber insisten mucho en la estacionalidad, en que los grupos humanos podían ser cazadores-recolectores nómadas una parte del año y reunirse en grupos más numerosos y densos de agricultores y ganaderos en otra parte del año. Por ejemplo, los inuit del Ártico vivían de un modo más disperso en verano que en invierno. En verano deambulaban en pequeños grupos de 20 o 30 individuos a la busca de pescado de agua dulce, caribúes y renos, con propiedad privada y mando, a veces tiránico, de un líder masculino. En invierno la vida era más comunal y relajada: los inuit se reunían en aldeas, construían casas con madera, costillas de ballena o piedra, y prevalecían las virtudes de la igualdad y el altruismo (justo cuando su tamaño poblacional y densidad eran mayores).

El antropólogo alemán Franz Boas descubrió un patrón estacional inverso entre los kwakiutl, cazadores-recolectores de la costa noroeste de Canadá. Entre ellos el invierno era la época de mayor concentración humana y de una jerarquía social más acusada, con nobles hereditarios, gente del común y esclavos. Los jefes mostraban su poder dando festines ostentosos y despilfarradores, los famosos «potlatches». En verano, en cambio, se desperdigaban en grupos más pequeños, todavía jerárquicos pero ya no con jefes formales.

Puesto que al parecer había una fluida alternancia entre formas jerárquicas y anárquicas según la época del año en muchas sociedades humanas, la pregunta correcta para los autores no es «¿Cuáles fueron los orígenes de la desigualdad?», sino más bien «¿Cómo es que quedamos atrapados en formas de vida jerárquicas, ya sin alternancia?».

Wengrow y Graeber señalan que estas anomalías no encajan en la

teoría antropológica evolucionista al uso de la década de 1960, en que se defendía que la humanidad había discurrido por estadios de cada vez mayor complejidad social y jerarquización política: bandas, tribus, jefaturas y Estados, pasando de manera paulatina de la caza-recolección a la agricultura. Muchos grupos humanos alternaban estacionalmente caza-recolección con agricultura, jerarquías políticas y estructuras igualitarias, propiedad privada y propiedad comunal, poblaciones grandes y grupos pequeños. De modo que no hubo un solo modo originario de vida en sociedad sino que nuestros ancestros cazadores-recolectores experimentaron con varios, en la medida en que las condiciones del entorno se lo permitían.3

Un caso tal vez extremo son los calusa, una sociedad que jerárquicamente alcanzó la categoría de reino (con un poder más centralizado que una jefatura), siendo desde el punto de vista productivo una sociedad de cazadores-recolectores. Los calusa habitaban la costa occidental de Florida, de Tampa Bay a los Cayos. Vivían de peces, mariscos, ciervos, mapaches y una amplia gama de aves. Poseían una flota de canoas de guerra con la que tenían sometidos a pueblos cercanos, a los que esclavizaban o exigían tributos (pieles, armas, metales, alimentos). El primer europeo en entablar contacto con ellos fue Ponce de León el 4 de junio de 1513 al llegar a la bahía de Charlotte. Al frente de los calusa estaba por entonces el rey Carlos, con poderes absolutos de vida y muerte sobre sus súbditos. Tenía un séquito de nobles guerreros, sacerdotes y artesanos especializados (incluidos arquitectos y orfebres que trabajaban el oro, la plata y el cobre). Todo esto ofrece una imagen de las sociedades cazadoras-recolectoras muy alejada del tópico de sociedades igualitarias y sin división del trabajo. Los autores sugieren que la vida en entornos de opulencia material debió de ser bastante normal (desde luego más normal o frecuente que ahora) entre los cazadores-recolectores prehistóricos, y que esto les permitió desarrollar modos de vida complejos que ahora tenemos pertinazmente asociados al estilo agrícola de extracción de alimentos. En otras palabras, que los calusa, de acuerdo con los autores, bien pudieron ser más frecuentes de lo que creemos.4

En punto a la violencia, Wengrow y Graeber se dejan impresionar en exceso, a mi entender, por la paz dentro del grupo, olvidándose

un tanto de las hostilidades entre grupos. Estos autores mencionan al padre Le Jeune, superior de los jesuitas en Canadá durante la década de 1630, que ensalzaba la democracia asamblearia, con deliberaciones casi cotidianas en las aldeas, que tenían lugar entre los nativos wyandot (más conocidos como hurones). Los autores dan a entender incluso que el gusto por el debate razonado lo adquirieron los ilustrados europeos de estos aborígenes de lengua iroquesa que ya lo practicaban en el siglo XVII, cuando trabaron contacto con ellos. Ponen como ejemplo a Kondiaronk, un sabio hurón (wyandot) a quien los autores presentan como una auténtica lumbrera, un prodigio de elocuencia, que viajó a Francia con los jesuitas. Kondiaronk no solo no se dejó impresionar por la riqueza del país, sino que, lejos de eso, deploró las instituciones de la propiedad privada y el dinero, y las diferencias políticas y económicas que tales cosas introducían entre las personas.

No se les puede acusar desde luego a Wengrow y Graeber de tener el menor atisbo de eurocentrismo. Si de algo pecan, es justamente de todo lo contrario: sugieren impertérritos que las ideas sobre las libertades individuales y el escepticismo religioso de los indígenas americanos influyeron en la Ilustración europea. Y se quedan claramente con las ganas de afirmar que la Ilustración misma prendió en realidad en suelo americano. Luego nos enteramos por los propios autores de que esos supuestamente pacíficos y razonadores wyandot (hurones) también podían manifestar una crueldad sádica con los miembros de otras tribus. Aunque de puertas adentro, en el seno del propio grupo, eso sí, dejaban fuera la violencia.

Las tribus están formadas por varios cientos de individuos, lo que las sitúa cerca del umbral en que no todo el mundo puede conocer personalmente a todo el mundo. Las tribus están integradas por decenas de familias, a menudo agrupadas en clanes (que proclaman descender de un antepasado común). Por lo general, y dado su mayor tamaño demográfico, las tribus acostumbran a ser agricultores, pastores o ambas cosas. Aunque también las hay que son cazadores-recolectores que viven en entornos altamente productivos, como los ainu de Japón y los indios de la costa noroeste del Pacífico en Norteamérica.

Las tribus todavía son bastante igualitarias, no existen jefes ni burócratas y las decisiones que afectan al colectivo se toman cara a cara. Esto no obsta para que en algunas tribus emerja un «gran hombre» (esto es frecuente sobre todo en Melanesia), con un liderazgo débil, no hereditario, y basado en sus dotes personales para organizar la producción de alimentos o persuadir a las partes en una disputa. Las tribus aparecieron hace unos 13.000 años y en épocas más recientes todavía se pueden observar sobre todo en zonas de Nueva Guinea y la Amazonia.5

En lo que hace a las jefaturas, las plenamente independientes pasaron a la historia a comienzos del siglo XX, pues ocupaban tierras excelentes, activamente codiciadas por los Estados, que acabaron por expropiárselas. Las jefaturas surgieron hacia 5500 a.C. en el Creciente Fértil y hacia 1000 a.C. en Mesoamérica. Abundaban en 1492 en gran parte del este de Estados Unidos, en áreas ricas de América del Sur y Central, en el África subsahariana y en toda Polinesia.

En punto a población, las jefaturas son netamente más grandes que las tribus: abarcan desde miles a varias decenas de miles de personas. Este aumento de tamaño acarrea importantes consecuencias políticas:

—La mayor parte de las personas no están emparentadas por lazos de sangre o de matrimonio, y no conocen sus nombres respectivos ni sus filiaciones. Esto creó un problema especial y nuevo en la historia (cuando las primeras jefaturas emergieron hace unos 7.500 años): cómo resolver encuentros habituales con extraños sin intentar agredirlos o matarlos. Una parte de la solución a este problema consistió en hacer que una persona, el jefe, ejerciera el monopolio o uso exclusivo y legítimo de la violencia dentro del grupo, y para dirimir las disputas que en él pudieran surgir.

—A diferencia del gran hombre de una tribu, el jefe ocupa un cargo de autoridad formalmente reconocido y hereditario. Es decir, es propietario de la autoridad que desempeña y la puede transferir a sus herederos, como el resto de su patrimonio.

—La jefatura puso fin a la toma descentralizada de decisiones que se observa en la aldea tribal. Por el contrario, el jefe tiene la última palabra en toda decisión importante, se reserva para sí información privilegiada, y puede ser reconocido a distancia por su indumentaria, sus adornos o la calidad o magnificencia especiales de su vivienda. Los demás miembros del grupo están obligados a efectuar signos de reconocimiento y pleitesía hacia su persona.

Cuando hablo de jefaturas puedo estar transmitiendo la impresión de que todas ellas eran iguales en lo tocante a concentración de poder. No es así. Las jefaturas de las islas pequeñas de Polinesia no se diferenciaban gran cosa de las sociedades tribales lideradas por «grandes hombres», salvo por la circunstancia de que la jefatura era hereditaria. Pero, por lo demás, la cabaña del jefe era como las restantes, no había burócratas ni grandes obras públicas, el jefe redistribuía lo producido de forma bastante igualitaria y la tierra era de propiedad comunal. Pero en las islas grandes —como Hawái, Tahití y Tonga— el jefe era inmediatamente reconocible por su ostentosa vestimenta, se erigían obras públicas merced a mano de obra numerosa y a veces esclava, existían tributos y la tierra era controlada por el jefe.6

Y ahora un punto y aparte para empezar a hablar de los Estados.

EL ESTADO COMO SUBPRODUCTO COLECTIVO

A pesar de cuanto suelen suponer estatistas y antiestatistas (Hobbes y los anarcocapitalistas, digamos), los Estados prístinos (aquellos que surgieron en entornos donde no existían Estados) no resultaron de la ideación consciente y deliberada de nadie, sino que fueron emergiendo evolutivamente, sin diseño previo, como subproductos colectivos.

¿Y qué es un subproducto colectivo, se preguntará usted? Es una expresión que ha aparecido esporádicamente con anterioridad en

estas páginas, pero es cierto que no me detuve a explicarla ni definirla. Ahora es un buen momento para desmenuzarla analíticamente. Y lo mejor, como siempre, es empezar dando ejemplos de subproductos colectivos.

Una vereda en un bosque es el resultado de la acción humana pero no del designio humano, como dijo el pensador escocés Adam Ferguson. Es el resultado de la acción humana porque, de no haber intervenido los hombres (y quizás algunos animales), es algo que nunca habría aparecido. Pero, y este es el punto que a usted le debe de costar más entender, no todo lo que hacen los hombres lo hacen porque previamente se hayan trazado un plan explícito para hacerlo. Los que han abierto un sendero en el bosque lo han hecho a lo largo de mucho tiempo, no se conocían entre sí ni actuaban según un proyecto común pactado con anterioridad; más bien es de creer lo contrario: que sus propósitos conscientes cuando paseaban por allí eran cosas como recoger setas o frutos del bosque, tomar un atajo para llegar antes a un poblado o acercarse a un lugar desde el que disfrutar de una vista panorámica. Pero, mientras hacían esto y con tales designios en la cabeza, estaban además haciendo otra cosa no prevista: cooperar, sin darse cuenta, en la apertura y mantenimiento de la senda. De modo que hay cosas como esta, que hacemos entre muchos, sin percatarnos de que las estamos haciendo y como efecto colateral de actos guiados por otros motivos muy diferentes: estas cosas son los subproductos colectivos.7

Dada esta génesis tan peculiar, a nadie extrañará que los subproductos colectivos, cuando son presentados a los humanos como obra suya (¿de quién, si no?), les provoquen sentimientos de alienación y de indefensión. Si a alguno de los paseantes se le dice que él ha contribuido a que emerja la senda en el bosque, lo más probable es que reaccione de manera totalmente sincera replicando: «Yo no he hecho esto». Su contribución personal ha sido tan pequeña y sus propósitos conscientes estaban tan puestos en otra parte, que no es de extrañar que no se reconozca en lo que le presentan como obra suya y de otros muchos como él. Nadie se siente autor del sendero ni puede colocar su firma al pie del mismo; nadie lo ha proyectado tampoco. A este «vacío de autor» es a lo que Hegel y Marx llamaban «alienación» (este es al menos uno de los sentidos plausibles de sus oscuras elucubraciones sobre el concepto)

o extrañamiento de todos y cada uno ante lo que ha ido surgiendo lentamente a espaldas de la consciencia de cuantos han contribuido inintencionadamente a que la vereda surgiera.

Subproductos como este tienen lo que el zoólogo Richard Dawkins llamaría un aspecto «diseñoide»: parece que podrían haber surgido también de manera planeada y consciente. El actual alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, podría convocar a todos los habitantes de la ciudad para abrir un nuevo camino en los montes cercanos de Collserola. Podría emitir un bando municipal en que se exhortase a todos los barceloneses a salir al campo y pasear en fila india por un itinerario agreste previamente fijado, y recorrerlo las veces que hiciera falta hasta acabar perfilando con claridad la nueva vereda. Nadie piensa seriamente ni por un momento que sea así como se trazan los caminos en el monte.

Por hablar de otra cosa, tomemos el caso de las normas sociales, como esa que tienen los judíos de no comer carne de cerdo. Algún despistado podría pensar que en algún momento histórico del pasado se reunió un comité de rabinos para establecer la prohibición de comer carne de cerdo. Pero, de ser así como sucedieron las cosas, ¿no resultaría extraño que no hubiese quedado registro alguno de reunión tan singular ni se sepa nada de esos supuestos notables que cursaron la prohibición? Es más sensato pensar que este tabú dietético que pesa sobre los judíos fue surgiendo paulatinamente con el transcurso del tiempo —de mucho tiempo, incluso— y no hay un autor identificable del mismo.

Las reglas gramaticales de una lengua podrían servir como otro ejemplo de subproducto colectivo. Posiblemente, la evolución de las normas de la gramática castellana hasta el siglo XV, en que se publicara la Gramática de la lengua castellana (1492) de Antonio de Nebrija, tenía (y sigue teniendo) aspectos inescrutables y caprichosos, fruto de azares históricos que ni Nebrija ni nadie estaban en condiciones de averiguar. Lo que hicieron Nebrija y los gramáticos posteriores fue poner por escrito las normas, hasta entonces tácitas, del buen decir y del buen escribir usadas por los hablantes del castellano. Y es patentemente absurdo pensar que, hasta que Nebrija escribió su Gramática, los hablantes del castellano eran incapaces de entenderse entre sí. Las reglas lingüísticas

existían ya, y lo que hicieron Nebrija y los gramáticos posteriores fue exhumarlas, sacarlas a la luz. Lo que no tiene ni pies ni cabeza pensar es que primero tuvieron que reunirse los gramáticos para idear las reglas de uso perfecto del idioma y, solo tras esto, pudieron empezar a hablar los españoles unos con otros y comprenderse mutuamente.

De modo enteramente semejante, el léxico de una lengua varía a impulsos de lo que hacen con él miríadas de hablantes que usan las palabras para cosas tan concretas como pedir la sal, solicitar una baja de paternidad o felicitar a un cocinero por una cena soberbia, pero no con la vista puesta en transformar el vocabulario compartido por todos. Esto último es un resultado imprevisto e imprevisible y que desde luego no responde a ningún proyecto consciente ni premeditado. El aspecto que tendrá el castellano de aquí a un siglo escapa a nuestra imaginación y a nuestros pronósticos y lo único que sabemos de cierto es que será el resultado de lo que hayan hecho despreocupadamente los usuarios con su idioma.

Los tejedores de utopías sociales —como Platón o Marx— son especialmente renuentes a dar cabida en sus cabezas a la idea de que algo como una sociedad y sus normas de convivencia son subproductos colectivos de lento despertar. Y más bien dan en la flor de creer que, con vistas a convivir en una sociedad éticamente valiosa, hay que diseñar primero intelectualmente esa sociedad, levantar un plano arquitectónico de ella, para luego ponerse manos a la obra y ejecutarlo. Ya sabemos que esto se llama «intelectualismo político» y ha conducido al derrumbadero a sociedades enteras en el siglo XX al intentar en serio llevarlo a la práctica.

Un antiguo marxista polaco, Leszek Kolakowski, veía con claridad que la tantas veces denostada sociedad capitalista en que vivimos había ido emergiendo en lo fundamental como subproducto colectivo, en contraste agudo con la forma deliberada y arquitectónica en que Marx veía la edificación de una sociedad socialista. He aquí sus palabras:

Nadie se había propuesto la tarea de «crear el capitalismo». Había habido comerciantes, todos los cuales querían comprar barato y vender caro. Los navegantes y descubridores habían surcado los mares en busca de aventuras o tesoros o para aumentar los dominios de su patria. Más tarde surgieron los empresarios, ansiosos de beneficios. Cada uno de estos hombres luchaba por su propio interés, pero a ninguno de ellos le interesaba el «capitalismo», que fue el resultado gradual e impersonal de millones de esfuerzos y aspiraciones individuales, un proceso «objetivo» en el que la conciencia humana no participaba... Pero la necesidad del socialismo, tal como la concibió Marx, era de diferente tipo. El socialismo solo podía surgir de hombres que sabían lo que estaban haciendo; el cumplimiento de la necesidad histórica dependía de que el proletariado fuera consciente de su papel en el proceso productivo y de su misión histórica.8

Para pasmo de muchos resultó que el orden social capitalista, que surgió sin maquinación intelectual alguna, ha mostrado ser más resistente a la extinción y más capaz de procurar bienestar a los que bajo él residen que el plan socialista de convivencia, que ha acabado mordiendo el polvo y mostrando además las hediondas úlceras que lo acompañaban. Y esto no en un experimento aislado, sino en muchos que se fueron ensayando a lo largo del siglo XX; no solo en Rusia, sino también en China, Corea del Norte, Vietnam, Camboya, Etiopía, Cuba y más sitios. Parece que, en el terreno social, hay cosas que se frustran cuando se va detrás de ellas deliberadamente; y una de ellas es la utopía colectiva. El mejor orden social no es el orden social racionalmente planeado sino el que va formándose espontáneamente, como subproducto inintencionado y colateral de las acciones de muchos individuos que actuaban guiados por motivos conscientes que nada tenían que ver con dar a luz ese orden social; un orden que fue creciendo a sus espaldas, sin consciencia alguna por su parte de lo que estaban contribuyendo a crear. Hay más inteligencia colectiva en un orden así que en otro ideado por un cerebro individual, por egregiamente dotado que esté tal cerebro individual. Las utopías sociales jibarizan sin falta la inteligencia colectiva, lo pretendan o no, y la reducen al tamaño de la racionalidad individual que ideó esa utopía.9

Es verdad, y me doy prisa en admitirlo, que el hecho de que un orden social haya emergido de manera masivamente espontánea no es garantía alguna de su bondad. También hay subproductos colectivos profundamente desagradables y lesivos, y que piden a gritos se ataje su crecimiento. La contaminación atmosférica es uno de ellos. Cuando millones de urbanitas cogen el coche por la mañana no lo hacen con el propósito de polucionar el aire, sino de llegar antes y con más comodidad a su trabajo, de hacer sus compras o tal vez de dar un relajado paseo en automóvil por la urbe; pero no cabe duda de que, a la vez que hacen esto, están también sin proponérselo colaborando a hacer más irrespirable el aire de su bonita ciudad. Y es una lástima. Son estos subproductos con un sesgo claramente degenerativo los que causan sensaciones de indefensión a los humanos: por la misma razón por la que cada individuo tiene un poder casi nulo para determinar el aspecto de los subproductos colectivos de signo positivo, está igualmente desvalido para controlar estas malformaciones sociales.

La presencia de subproductos colectivos perniciosos suministra al Estado un campo bastante obvio y amplio para injerencias legítimas en el orden social. Es bueno disponer de mecanismos correctores racionales de este tipo de inercias sociales nocivas, desde luego. Pero una cosa es esto y otra muy distinta la ingeniería social totalitaria propuesta por los amigos de las utopías sociales.

Hay otros fenómenos que igualmente son subproductos colectivos, algunos de los cuales han aparecido fugazmente en estas páginas: la división del trabajo, la aparición del dinero-mercancía, la agricultura, los precios en una estructura de mercado competitiva (cosa muy distinta es lo que ocurre cuando están presentes monopolios u oligopolios), el curso mismo de la historia (no controlado por nadie en particular, ni siquiera por los más poderosos) y también, cómo no, los seres vivos. La resistencia intelectual que mostramos a la aceptación (que nos parece contraintuitiva) de que existan cosas que muestran un diseño pero que no han sido creadas por ningún diseñador inteligente detrás es la resistencia que encontró Darwin a la aceptación de su teoría de la evolución, según la cual los organismos vivos son diseños sin diseñador inteligente, resultado de las fuerzas ciegas y sin propósito de las variaciones genéticas ocurridas al azar y la selección natural.

Los sofistas del siglo V a.C. distinguían con claridad las cosas que son por naturaleza (como los fenómenos meteorológicos) de las que son por convención (como tener la condición de ciudadano libre o esclavo). Pero se les escapó el fenómeno intersticial de los subproductos colectivos, que semejan ser fenómenos naturales (como los caminos en un bosque, que parecen estar «ahí fuera», desde toda la eternidad), pero no lo son, y que asimismo, si aceptamos que no son naturales, parecen fruto de una convención o acuerdo entre los paseantes, cuando tampoco es esto lo que ha ocurrido.

También los Estados (al menos los Estados prístinos) son subproductos colectivos. Se llegó a ellos sin una programación consciente por parte de nadie, sino a través de una serie de cambios culturales (como la agricultura, también ella un subproducto colectivo) que propiciaron el incremento de las poblaciones y, con esto, problemas nuevos de control social, que acabaron en procesos no intelectualmente dirigidos de concentración y centralización paulatinas del poder a través de una escala continua, que empezó con las bandas de cazadores-recolectores y terminó en los primeros Estados e imperios agrícolas.10

Me apresuro a indicar que la noción de subproducto colectivo no es algo enteramente de mi cosecha, ni mucho menos, sino que está montada sobre el concepto de orden espontáneo propuesto por Friedrich Hayek, solo que despojado de sus ribetes y resabios funcionalistas. Para un funcionalista, todo cuanto existe (la agricultura, el Estado, el mercado, los tabúes dietéticos, etcétera), existe porque desempeña una función o aporta algún tipo de ventaja a quienes lo mantienen. De otro modo sería descartado y eliminado en un proceso de selección cultural entre grupos. Sin embargo, ya hemos visto que algunos subproductos colectivos tienen consecuencias perniciosas, como la polución atmosférica. En la misma obra de Hayek se pueden espigar declaraciones unas veces funcionalistas y otras antifuncionalistas, mostrando titubeos algo irritantes.11 Por esto, en vez de la expresión «orden espontáneo», que tiene claras connotaciones positivas, prefiero la más neutra de «subproducto colectivo», pero quede constancia de que todo el mérito intelectual en esta materia es de Friedrich Hayek.

ESTADOS PRÍSTINOS Y ESTADOS SECUNDARIOS12

Ya he dicho que Morton Fried fue el primero en diferenciar, en 1967, entre Estados prístinos y Estados secundarios. Los Estados prístinos son aquellos que emergen de forma independiente en zonas del mundo donde no hay sociedades vecinas ya estatalizadas. Se suelen mencionar seis zonas de surgimiento de Estados prístinos: Mesopotamia, Egipto, Valle del Indo, China, Mesoamérica y Perú.13

El más madrugador de los Estados prístinos en Eurasia fue el de Mesopotamia (hacia el año 3700 a.C.). El continente americano volvió a «retrasarse» también en este capítulo: en Mesoamérica el primer Estado surge hacia el año 300 a.C. El Estado andino, por su parte, nace casi con la era cristiana. En África los primeros Estados, que ya no son Estados prístinos sino secundarios, datan de hace unos mil años y asoman en la parte occidental del continente.

En los primeros Estados lo único que se observa es una progresión de las características distintivas de las jefaturas: poblaciones aún mayores, centralización más aguda del poder y de la información de carácter reservado, obras públicas monumentales de dimensiones ciclópeas, palacios reales de mayor suntuosidad, varias ciudades de gran tamaño en el mismo territorio controlado por el Estado, aumento y especialización de las burocracias, uso más difundido de la mano de obra esclava, etcétera.

Bajo ciertas circunstancias ecológicas, una población instalada en un valle fluvial puede permitirse aumentar de densidad demográfica de tal manera que le es dable abandonar la caza-recolección por una agricultura de secano, y esta por una agricultura de regadío. Según las documentadas narraciones de Elman Service o Michael Mann,14 las poblaciones que atravesaron el umbral de las jefaturas para ingresar en la condición de Estados (en un entorno en el que no había todavía otros Estados), lo hicieron bajo la presión de una o ambas de estas circunstancias:

—Circunscripción ambiental : el territorio ocupado por el grupo está circundado por barreras naturales (montañas, desiertos, mares) o por suelos de valor ecológico muy inferior, que no permiten seguir practicando la agricultura de regadío de alta productividad que se daba en el valle de un gran río.

—Circunscripción social : el grupo se halla acotado en su expansión por la presencia de grupos rivales asentados en los terrenos adyacentes.

Service considera que la circunscripción ambiental,15 por sí sola, únicamente da cuenta a satisfacción de los casos de Egipto y Perú.16 Seguramente debieron confluir ambos tipos de circunscripción para detener el normal proceso de fisión (fragmentación) que se observa en las comunidades primitivas y que mantiene baja su densidad. Al quedar circunscrita (enjaulada, dice Mann con mayor contundencia expresiva) una comunidad, pronto sus efectivos humanos rebasan el umbral crítico por encima del cual la misma agricultura de secano debe ser abandonada en favor de una agricultura de regadío, cuyo mantenimiento requiere estructuras políticas más complejas (jefaturas o Estados).

Hay un evidente bucle de retroacción positiva (una amplificación de la desviación) entre el aumento de la población y el aumento de la complejidad social, de modo que las relaciones causales vuelan en ambos sentidos. Cuanto mayor es el tamaño de la población, más complejas son sus formas de intercambio económico, de toma política de decisiones y de resolución de conflictos. Y cuando se han creado las instituciones políticas (Estados), económicas (mercados) y jurídicas (leyes escritas, tribunales, policía) propias de una sociedad compleja, esta puede sostener tamaños de población crecientes.

ESTADOS COMO CONFEDERACIONES DE JEFATURAS

Las presiones coevolutivas culturales hacen que las sociedades tiendan a ascender por la escala de complejidad política si las condiciones ecológicas lo permiten. Las tribus conquistan a (o se fusionan con) otras tribus para alcanzar el tamaño de jefaturas, que conquistan o se unen a otras jefaturas para alcanzar el tamaño de Estados. En consecuencia, hay una fuerte tendencia a que las unidades políticas del mismo nivel de complejidad se autoorganicen en unidades de mayor nivel de complejidad. Una vez formadas unidades políticas grandes y complejas, estas unidades disponen de una ventaja sustancial sobre unidades políticas menores. Lo normal es que estas unidades políticas menores (jefaturas, por ejemplo) se fusionen velozmente para intentar tener a raya al amenazante Estado colindante, o bien que sean absorbidas militarmente por este en guerras de conquista.

Un ejemplo de fusión de jefaturas bajo la amenaza de una fuerza estatal externa lo proporciona la confederación de indios cherokees en el sudeste de Estados Unidos. Inicialmente, los cherokees estaban divididos en 30 o 40 jefaturas independientes, cada una de las cuales estaba integrada por una aldea de unas 400 personas. El avance colonizador de los «rostros pálidos» condujo a los primeros conflictos entre cherokees y blancos. Cuando los cherokees atacaban o robaban a colonos blancos, estos tomaban represalias sin pararse a discriminar a qué jefatura o aldea cherokee concreta correspondía el grupo atacante. En respuesta, las jefaturas cherokees (incluidas las que no habían organizado ataques contra los invasores) se fueron fusionando en una confederación única en el transcurso del siglo XVIII. En 1730 eligieron como líder único a un jefe llamado Moytoy, a quien sucedió su hijo en 1741. Su misión fue más pacificadora que guerrera: los dirigentes del incipiente Estado cherokee castigaban a los miembros de su propia etnia que atacaban a los blancos, y entraron en tratos políticos y comerciales con el gobierno de los colonos. La confederación cherokee es un ejemplo de Estado formado por fusión de entidades políticas menores —y celosas de su independencia— que se amalgamaron solo ante la amenaza de fuerzas externas poderosas.

La unificación en el siglo XIX de los quisquillosos principados de Alemania en un solo Estado nacional solo tuvo lugar en 1871, ante la declaración de guerra de Francia en 1870. Tres intentos

anteriores (el Parlamento de Frankfurt en 1848, el restablecimiento de la Confederación Alemana de 1850 y la Confederación Alemana del Norte de 1866) resultaron fallidos. Fue la insoslayable amenaza de un Estado-nación poderoso, como el francés, lo que obligó a los altivos príncipes alemanes a deponer sus diferencias.

Como vemos, la guerra o la amenaza de guerra es lo que ha acabado extendiendo la estructura política del Estado por todo el planeta, como una mancha de aceite sobre un papel. Según afirmaba Charles Tilly: «La guerra hizo al Estado y el Estado hizo la guerra».17

ESTADOS «COASIANOS» Y ESTADOS «OLSONIANOS»

Ahora le voy a pedir que por unos momentos conciba al Estado como una empresa. Una empresa como Zara, El Corte Inglés o Amazon. Solo que el Estado vende una mercancía muy especial: ley y orden.

Hemos visto que, al crecer la escala de los colectivos humanos, aumentaban también los costes de vigilar y castigar a los incumplidores de las normas de cooperación social. Una tarea que en grupos pequeños ejercen de manera descentralizada e informal unos sobre otros: cada cual se erige espontáneamente en policía del comportamiento de los demás y pone en marcha el castigo altruista al advertir una desviación de las reglas de cooperación. El aumento de los costes de vigilar y castigar hace que se vaya formando de manera espontánea y progresiva una estructura vertical y centralizada en que van apareciendo especialistas en las labores de vigilancia y castigo de la conducta desaprensiva de los incumplidores o free-riders. Estos especialistas descargan a los demás de los costes crecientes de ejercer esas tareas de vigilar y castigar a los otros. Una estructura jerárquica de esta índole, con la encomienda de dispensar servicios de mantenimiento del orden social acaba convirtiéndose, cuando adquiere proporciones mayores y por sus pasos contados, en un Estado. Esta sería una traslación atendible y sugerente de la influyente teoría de la empresa

propuesta en 1937 por el premio Nobel de Economía Ronald Coase al caso de una empresa tan singular y específica como el Estado proveedor de orden social, paz interna dentro del grupo y seguridad frente a posibles agresores exteriores. Coase tenía previsto que la empresa alcanzara su límite óptimo y creciera solo hasta que los costes de administrar sus recursos internos igualasen el coste de extraer esos recursos de manera descentralizada, fuera de la empresa.18 Sin embargo, el Estado ha exhibido una inventiva desaforada a la hora de ampliar su tamaño: primero para usar en obsequio de sus dirigentes (y no de la colectividad) la enorme concentración de poder que maneja; y en segundo lugar para ofrecer servicios asistenciales más allá de la ley y el orden: cosas tales como infraestructuras, sanidad, educación, jubilaciones, prestaciones por desempleo, etcétera.

El Estado ha adquirido mala prensa por sus irrefrenables pujos y conatos autoritarios, y también por excederse en las que algunos consideran que son sus únicas funciones legítimas, y las que propiciaron su origen evolutivo: suministrar servicios de protección dirigidos hacia dentro y hacia fuera de la sociedad. Todo lo que exceda el «Estado mínimo» (en la terminología de Robert Nozick) o el «Estado protector» (en la de James Buchanan) constituye una expansión ilegítima de sus atribuciones. Sea lo que fuere de esta disputa, lo que no deberíamos olvidar es que el Estado emerge espontáneamente (de forma independiente y en lugares y épocas muy diferentes) para cumplir una función provechosa que los individuos de una colectividad tienen problemas para autosuministrarse a medida que el tamaño de esa colectividad crece: la protección contra los desalmados internos y las agresiones externas. Muchos tienden a olvidar este cometido positivo desempeñado originariamente por el Estado, ofuscados por sus degeneraciones autocráticas posteriores.

Aunque reconozco que tiene bastante de especulativo, mi impresión es que los Estados prístinos van aflorando de manera «coasiana» (no se olvide de las comillas, se lo ruego), y como parte de una división del trabajo cada vez más pormenorizada que se observa al ir aumentando la escala de las sociedades. La complejidad de una sociedad se mide ante todo por esa división creciente del trabajo, por la especialización en las tareas, que incluye la división entre

gobernantes y gobernados.

Una teoría rival de la aparición del Estado ha sido propuesta por Mancur Olson. Para tener una imagen plástica de la teoría de Olson piense en la película Los siete samuráis, de Akira Kurosawa, o en su estupendo remake de 1960: Los siete magníficos, de John Sturges.19 En ambas vemos una partida de bandidos errabundos con destrezas militares que hacen presa en una población de campesinos y les ofrecen servicios de protección que ellos no han solicitado a cambio de exacciones y tributos implacables. Una oferta para la que no existía demanda y que los infelices campesinos no estaban en condiciones de rechazar. Esta agencia de protección privada, violentamente extractiva, es reemplazada por otra que suministra ley y orden a «precios más razonables». En el siglo XV la autoridad política en Japón estaba casi por entero desvanecida y se vivía una situación «anarcocapitalista», en que los vecinos contrataban a matones que les protegieran de otros vecinos. Este es el contexto histórico que se recrea en Los siete samuráis (1954), de Akira Kurosawa. La situación anarcocapitalista acabó cuando en 1582 el señor de la guerra Toyotomi Hideyoshi acaparó todo el poder político y se proclamó shogun de Japón.20

Los bandidos errabundos que se han asentado o radicado de manera estable en un territorio pueden emplear parte del dinero que roban a los lugareños a través de los impuestos en producir bienes públicos para la colectividad en vez de embolsárselo directamente ellos. Esto tiene sentido si se considera que los bienes públicos —ley y orden en primer lugar, pero también otras cosas: infraestructuras, servicios educativos o sanitarios— contribuyen a aumentar la producción de bienes privados por parte del grupo protegido y saqueado a la vez y, con esto, la «base imponible» para el protector. Si fomenta el aumento de la producción, el autócrata inteligente podrá recaudar más aunque se autolimite en su rapacidad impositiva y respete la propiedad privada de sus súbditos. De hecho, una de las cosas que alienta a estos a producir más es que los impuestos no sean confiscatorios y que sus derechos de propiedad sean objeto de un relativo respeto.

Con resabios hobbesianos, Olson mantiene que es la ampliación del horizonte temporal en el trato entre el autócrata y sus súbditos lo

que más y mejor favorece que ambas partes entren en una relación de intercambio recíproco mutuamente ventajosa para ambas partes. Las «águilas errabundas» adquieren incentivos —si la relación con los súbditos toma visos de longevidad— para comportarse como un Estado fiable, suministrando protección y otros bienes colectivos. Está también en el interés de los súbditos ser expoliados por un único grupo saqueador estable en vez de estar sometidos a las rapiñas ocasionales de diferentes grupos.

Esta conducta puede tener perfecto sentido económico, como han puesto de relieve Mancur Olson primero y Hans Hermann-Hoppe después: si un gobernante tiene o prevé tener con sus administrados una relación temporal de largo alcance (y que abarque incluso a sus descendientes, en el caso de las dinastías monárquicas), lo más sensato no es exprimir a la población y sacarle sus riquezas de una manera fulminante —al estilo de un «bandido errabundo»—, sino más bien llegar a un pacto tácito de reciprocidad en que el gobernante, comportándose como un «bandido sedentarizado» y orientado al futuro, extrae de sus súbditos tributos soportables a cambio de comprometerse a suministrar a estos ciertos bienes y servicios colectivos, que incluyan no solo la dispensación de ley y orden.21

Resulta seductor pensar que los Estados prístinos surgen de modo «coasiano», mientras que los Estados secundarios lo hacen de modo «olsoniano». Puede que, en efecto, las dinastías derrotadas de un Estado prístino se conviertan en bandidos errabundos que merodeen por el territorio buscando parasitar otras poblaciones y convertirse allí en Estados secundarios. Pero en general desconfío de estas simetrías demasiado fáciles, y aunque creo que los Estados prístinos afloran como subproductos colectivos por una vía «coasiana», ya hemos visto que los Estados secundarios pueden brotar por la presión expansionista de Estados aledaños, que fuerzan a la centralización de jefaturas en una confederación estatal.

ESTADO PATRIMONIAL Y ESTADO S. A.

Hay que distinguir entre los Estados arcaicos y los modernos Estados democráticos. Los Estados agrícolas arcaicos son Estados patrimoniales, en los que el soberano es dueño de gran parte de las tierras del país e incluso, en casos extremos, de las vidas de sus súbditos. Hay absolutismo y ausencia de división de poderes.

Los Estados modernos aparecen en los siglos XVII y XVIII, con la Revolución Gloriosa de 1688, la independencia de Estados Unidos en 1776 y la Revolución Francesa de 1789, expandiéndose a más lugares en el siglo XIX y adoptando una forma similar a empresas constituidas como sociedades anónimas. Son Estados S. A., en que está separado con nitidez quiénes son los accionistas o propietarios del Estado (los ciudadanos) y el consejo de administración (los gobernantes).

Tal situación puede sacar a relucir problemas de principal-agente, muy típicos de las sociedades anónimas precisamente, en que el principal es el accionista y el agente es el ejecutivo o gerente, que sobre el papel representa los intereses del principal pero que es muy probable que haya desarrollado al margen sus propios intereses, que no tienen por qué coincidir con los del accionista. Es bastante normal que el directivo de una corporación vaya a lo suyo, no a proteger la inversión del accionista, sino a cobrar sus bonificaciones y a correr grandes riesgos para los accionistas, pero no para él, que tiene su pingüe sueldo asegurado.22

El libro de Adolf Berle y Gardiner C. Means, The Modern Corporation and Private Property (1932) fue el primero en llamar la atención sobre los problemas de principal-agente entre accionistas y gerentes de empresa. Pero la competencia entre gerentes es un modo contundente de eliminar el oportunismo de los gestores frente a los accionistas (como lo es también, en el terreno político, la competencia entre partidos). El problema principal-agente también se da entre terratenientes y arrendatarios, pacientes y médicos, arquitectos y sus clientes, votantes y representantes políticos, y también entre representantes políticos y burócratas.23

Estos problemas de principal-agente no se dan en Estados agrarios arcaicos (en que los prebostes en el poder son también propietarios del mismo), y solo empiezan a asomar de forma incipiente en los siglos XVII y XVIII, y más claramente en el siglo XIX con los

modernos Estados democráticos. En estos últimos, y según la Constitución del país, la soberanía reside en los ciudadanos, lo que significa que ellos son los auténticos propietarios del Estado y los gobernantes meramente sus gestores temporales. Hay además una pugna feroz entre partidos políticos por ocupar el consejo de administración del Estado (es decir, el ejecutivo), de modo que si los ciudadanos están mayoritariamente descontentos de la gestión del actual equipo gobernante pueden echarlo en las siguientes elecciones periódicas sin derramamiento de sangre y reemplazarlo por uno nuevo de otro partido político. Esto es un lujo que hay que apreciar en lo que vale, pues en los países más avanzados políticamente solo estuvo disponible a partir de los siglos XVIII y XIX.

11

LA RELIGIÓN

Él [Yahveh] sondea el abismo y el corazón humano, y sus secretos cálculos penetra.

ECLESIÁSTICO, 42, 18.

PEQUEÑOS DIOSES, GRANDES DIOSES

La religión es una herramienta adicional de control en sociedades de gran escala, en las que se corre el riesgo de que los dispositivos biológicos de cooperación (altruismo por selección de parentesco, altruismo recíproco, altruismo por selección de grupo, castigo altruista de los desertores de las normas de cooperación social) empiecen a hacer agua y revelarse insuficientes.

Comportarse como un free-rider o aprovechado tiene más sentido cuando la otra parte no es un pariente cercano tuyo. Esto quedó comprobado en un estudio hecho en diversos cantones suizos. En aquellos cantones en que los lazos familiares eran muy firmes, la policía se dejaba sentir menos. Pero su presencia aumentaba en los cantones con mayor diversidad genética entre sus habitantes.1

De modo que la policía —y más en general el Estado— puede ser una solución a los costes de castigar a los oportunistas en dilemas de cooperación social. Costes que van en aumento a medida que crece el tamaño de la población y eso proporciona un manto de impunidad (una especie de anillo de Giges) a los parásitos sociales.

Con la llegada de la agricultura tuvo lugar un rápido aumento de las poblaciones, de modo que crecía exponencialmente la probabilidad de interactuar con extraños a los que no nos unían lazos genéticos ni de amistad. Con lo que resultó patente que tanto la selección de parentesco como el altruismo recíproco dejaban de ser suficientes para contener el egoísmo de los participantes en juegos de motivación mixta (en parte cooperativos, en parte competitivos). Pero esto no frenó el aumento del tamaño de las sociedades humanas y el mantenimiento en ellas de la cooperación con extraños. La idea de Norenzayan es que una parte de la solución a este puzle fue la aparición de Grandes Dioses con poderes de vigilancia y supervisión de la conducta de los individuos en sociedades multitudinarias.

En los grupos de cazadores-recolectores también existe la creencia en dioses. Pero se trata de «pequeños dioses», que se distinguen de los Grandes Dioses de las sociedades agrícolas en que no están especialmente preocupados por las transgresiones morales ni tienen poderes omniscientes para escrutar el interior de las voluntades de las personas al objeto de averiguar los motivos de sus actos. La idea de Norenzayan es que los Grandes Dioses sirvieron de pegamento social para resolver problemas de cooperación en grandes grupos plagados de forasteros. Junto con las jerarquías políticas, los Grandes Dioses se convirtieron en un medio de control social que no solo no frenó, sino que estimuló el crecimiento subsecuente de las sociedades humanas. En aquellos tiempos sí que era en parte cierto eso que decía Dostoievski en Los hermanos Karamázov: «No existiría civilización alguna de no haberse inventado Dios».2

Es muy de notar que esta concepción de Norenzayan acerca de la religión como aglutinante social coincide casi al milímetro con la del sofista Critias (a quien Norenzayan no cita en ningún momento), tío de Platón, y el más sanguinario de los Treinta Tiranos, que se enseñorearon de la vida pública de Atenas en el año 404 a.C., tras su derrota ante Esparta en la guerra del Peloponeso. He aquí un revelador fragmento conservado de sus obras:

Un tiempo hubo en que la vida del hombre no tenía orden, era una vida bestial, de la fuerza esclava, una época en que no había un

premio para los buenos ni tampoco un castigo para los malvados. Después, según creo, los hombres establecieron leyes punitivas, de modo que fuese justicia un soberano imparcial para todos y la insolencia, su esclava. Así recibía castigo todo el que erraba. Tiempo después, pues las leyes impedían, por su fuerza, cometer a los hombres crímenes manifiestos, aunque, a ocultas, seguían cometiéndolos, entonces, yo creo que, por vez primera, un hombre astuto y sabio de mente inventó, en bien de los hombres, el miedo a los dioses, para que los malvados temieran, si cometían, a ocultas, alguna maldad, de obra, palabra o pensamiento. Introdujo, por tanto, la noción de divino, diciendo que existe un dios, floreciente de vida inmortal, que oye y que ve con la inteligencia, que posee una mente y rige el universo, revestido de divina natura. Este dios oirá cuanto, entre los hombres, se dice, y tendrá poder para ver todas sus acciones. Si, por acaso, maquinas, en silencio, alguna maldad, no escapará a la atención de los dioses. Porque en ellos hay providencia. Con estas razones, introdujo la más dulce doctrina, ocultando la verdad con falso argumento.

Esta es la contestación de un cínico ateo a la cuestión del control del orden social, proponiendo hacer un uso instrumental de dioses en los que personalmente no cree, pero a la vez resulta de lo más conveniente que el vulgo confíe en ellos y en su poder. Esto es lo que pone de relieve este comentario de Sexto Empírico:

También Critias, unos de los que ejercieron la tiranía en Atenas, parece haber pertenecido al grupo de los ateos, ya que afirmó que los antiguos legisladores forjaron la divinidad como una suerte de supervisor de los aciertos y errores humanos, a fin de que nadie hiciera, en secreto, ninguna injusticia a su prójimo, para guardarse del castigo divino.3

Entre las religiones de Grandes Dioses, Norenzayan menciona el cristianismo, el Islam, el judaísmo, el hinduismo o el budismo (sí, también el budismo, donde es común la deificación de Buda entre

sus seguidores, así como las legiones de ángeles y demonios, las montañas y los bosques mágicos, etcétera). Otros Grandes Dioses son Viracocha entre los incas; y Horus o Ra entre los egipcios.

Los Grandes Dioses no tienen que ser por fuerza propios de religiones monoteístas, ni tampoco es obligatorio que sean creadores de cuanto existe. Un ejemplo podrían ser los espíritus adalo, en los que creen los kwaio de las Islas Salomón. Son deidades que vigilan y castigan, son muchas y no han creado el mundo.

Con sus poderes especiales para «vigilar y castigar», para escudriñar no únicamente la conducta, sino las intenciones ocultas que la animan, estos Grandes Dioses constituyeron una innovación cultural que facilitó la cooperación en grupos humanos de gran tamaño. Y la adopción de estas creencias se extendió por su éxito a la hora de garantizar esa cooperación y aumentar así el tamaño de las sociedades.

El dualismo mente-cuerpo se extendió a la par que la creencia en Grandes Dioses para dar sentido a que estos podían ejercer su castigo cuando el cuerpo había dejado de existir, pero no así la mente, de modo que se podía amedrentar a los humanos con castigos desproporcionados y crueles no solo ni principalmente en esta vida sino en el más allá.

Este «temor y temblor» ante los Grandes Dioses surtió de un poder adicional de cohesión social interno, del que carecían los grupos humanos que no creían en tales dioses omniscientes, vigilantes a tiempo completo y castigadores implacables de las inobservancias de las normas. Pero la creencia en Grandes Dioses no solo contribuye a mantener la paz interna de un grupo, sino también a rebajar los costes de transacción involucrados en el comercio entre diferentes sociedades. En 1904, en un largo viaje a través de Estados Unidos, Max Weber se tropezó con un vendedor que le dijo que solo confiaba en socios comerciales que tuvieran creencias religiosas. No por fuerza sus mismas creencias religiosas, sino una fe en dioses que vigilan y castigan. Por eso este hombre desconfiaba por sistema de las personas sin temor de Dios (fuera Alá, Yahveh o Shiva), los francamente irreligiosos. Sin duda un musulmán confiará más en otro musulmán que en un cristiano. Pero también confiará más en un cristiano (que comparte con él la fe en un Dios vigilante

y castigador) que en un ateo. El comercio a larga distancia entrañaba un nivel de confianza en los intermediarios que no descansaba en la supervisión estatal (por entonces bastante endeble, aunque no desdeñable), sino en el temor a los Grandes Dioses en caso de incumplimiento de los contratos. La religión ahorraba costes de transacción.

LA CAÍDA DE LOS GRANDES DIOSES

Solo en tiempos recientes el desarrollo de sociedades con instituciones jurídicas y políticas, capaces de garantizar el orden público y el cumplimiento de los contratos, ha permitido la presencia de colectividades cohesivas y al mismo tiempo mayoritariamente no creyentes o no practicantes, como las que hay en Europa Occidental. La política y el derecho han reemplazado con éxito en ellas las funciones de la religión.

Hay religiones no moralizadoras (como las de los antiguos cazadores-recolectores) y morales no religiosas, como las de las actuales sociedades laicas y secularizadas de Europa Occidental y Norteamérica. Pero las religiones moralizadoras y sus creencias en Grandes Dioses fueron un instrumento cultural indispensable para lograr la cooperación con extraños en grupos grandes. Este tipo de religiones moralizadoras y metomentodo desempeñaron su papel en ese tránsito crucial de la convivencia en el microgrupo a codearse con extraños y coordinarse con ellos por el que tuvieron que pasar todas las civilizaciones. Dicho à la Wittgenstein, las sociedades secularizadas han usado la escalera de la religión y luego la han arrojado. Han empleado la religión para superar el umbral crítico del paso de pequeños grupos a sociedades complejas; y la han arrojado por la borda cuando han conseguido consolidar la confianza en instituciones políticas liberales y democráticas; una confianza que se da ya por sentada y ha pasado al inconsciente colectivo. Estas sociedades se pueden permitir el lujo de ser ateas y agnósticas, en suma irreligiosas, pero solo tras haber usado durante siglos la religión como método de control social.

En los Estados comunistas totalitarios, los Grandes Dioses han sido sustituidos, no por Grandes Gobiernos, sino por el Gran Hermano del Partido. No obstante, la caída de la Unión Soviética en 1991 y su sustitución por Estados corruptos y autocráticos, ha proporcionado el caldo de cultivo idóneo para la reviviscencia de la religión en estos países. Otras naciones de la órbita soviética, como Alemania Oriental o la República Checa, al entrar en la Unión Europea y conocer una mejora de sus condiciones materiales de vida, han experimentado un rápido proceso de secularización.

No obstante, queda en pie el hecho de que más del 80 % de la población mundial profesa hoy en día alguna fe religiosa. Nuestra cultura occidental, individualista y laica, es, desde un punto de vista estadístico, una anomalía en el tablero internacional. Algo que veremos más en detalle en la siguiente Parte de este libro.

SEGUNDA JORNADA

La génesis del individualismo y sus consecuencias

PARTE 5

LA EVOLUCIÓN DEL INDIVIDUALISMO

12

INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO E INDIVIDUALISMO MORAL

«Individualismo» es una palabra con más de un significado. Por mi parte, me centraré en dos de sus acepciones: el individualismo metodológico y el individualismo moral.

INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO Y COLECTIVISMO METODOLÓGICO

El individualismo metodológico es una teoría en la que se defiende que los fenómenos sociales solo se pueden explicar a partir de las acciones y conductas individuales y son un resultado de ellas. Lo contrario del individualismo metodológico es el colectivismo (u holismo) metodológico, según el cual son los fenómenos sociales, ya dados, los que explican los comportamientos de los individuos sometidos a su influencia.

Le he de ser sincero: no encuentro ninguna oposición seria entre ambas posturas (así formuladas), me parece una falsa dicotomía. Algo que se ve con meridiana claridad si tomamos el ejemplo de los subproductos colectivos: evolución de las lenguas, aparición de la agricultura y del Estado, formación de precios en mercados competitivos, normas sociales vigentes en un grupo, curso de la historia, contaminación, desertización, etcétera.

Todos estos fenómenos colectivos son fruto de la acción humana (como pretenden los individualistas metodológicos), pero no del propósito humano. Una cualidad peculiar de los subproductos colectivos, y que contribuye a que se vuelva «invisible» el hecho de

que han sido formados por obra humana, es que van emergiendo lentamente a lo largo de extensos periodos de tiempo, que muchas veces superan el lapso de vida de cualquier individuo. En general, los humanos estamos mal equipados para notar el efecto acumulativo que, en el transcurso de vastos intervalos temporales, tienen pequeñas y minúsculas contribuciones hechas por sujetos aislados. Los resultados que finalmente saltan a la vista (una vereda en un bosque, el aspecto de una ciudad, la evolución de una lengua, etcétera) no parecen obedecer a las aportaciones que a esos resultados tangibles ha hecho una muchedumbre de individuos en muy distintos periodos históricos. Un caso ilustrador de lo que estoy diciendo es la desertización paulatina, a lo largo de muchas generaciones, de la zona, inicialmente fértil en extremo, de Mesopotamia. Leamos lo siguiente:

Aproximadamente cuatro mil años antes de la era cristiana, el descubrimiento del regadío a gran escala en Mesopotamia convirtió a ese país en más fértil y rico de lo que ninguno de sus vecinos podía soñar. Pero cada año las corrientes del Éufrates y el Tigris se llevaban una capa de dos centímetros y medio del rico mantillo y depositaban en su lugar minerales salinos. Lentamente, el fecundo vergel entre los dos ríos se ha convertido en un desierto donde no crece casi nada.1

Y ahora veamos la otra cara de la moneda. Por supuesto que esa desertización ha influido después a los que han tenido que cargar con ella, a todos cuantos viven en la actualidad en la región entre el Tigris y el Éufrates. Esto es lo que defienden los colectivistas metodológicos y bien defendido está: por supuesto que los fenómenos sociales, una vez consolidados, inciden a fondo en la conducta de los que viven a su sombra. Y lo mismo sucede en el caso de las lenguas, que van perfilándose con el uso que hacen de ellas sus hablantes y que, una vez asentadas, influyen en los hablantes futuros de esas lenguas. ¿Y qué otra cosa sino esta acontece con las normas sociales de cooperación de un grupo humano, que han ido esculpiéndose con el tiempo a partir de las conductas de los individuos de ese grupo en el pasado y afectan a

granel a las conductas de los individuos pertenecientes a dicho grupo en el presente, cuando ya esas normas sociales se han convertido en parte del inconsciente moral colectivo?

De modo que el individualismo metodológico y el colectivismo metodológico no son opuestos sino complementarios, y tal cosa queda palmariamente a la vista una vez que se comprende la formación inintencionada y asincrónica de los subproductos colectivos. Lo único que cabe añadir a esta polémica estéril es que acaso sea mejor empezar dando cuenta de los subproductos colectivos adoptando primero, pero solo por motivos didácticos, el individualismo metodológico y presentarlos como resultados de la acción de individuos descoordinados en diversos momentos del tiempo, para no dar la falsa impresión de que esos subproductos colectivos han estado «ahí fuera», tontamente y desde toda la eternidad. Desde luego que no: la desertización de Mesopotamia ha sido la consecuencia no buscada de lo que han hecho muchas personas esparcidas a lo largo de un dilatado lapso temporal. Los Estados no han surgido de la noche a la mañana, ni tampoco la agricultura, ni las lenguas que hablamos, etcétera. Pero, una vez que se han fraguado, esos fenómenos sociales repercuten, como no podía ser de otra forma, sobre los sujetos que vienen a continuación en el tiempo y son los legatarios de los efectos que han ido dejando las acciones dispersas y sin plan coordinador de sus antepasados.

Es importante comprender la naturaleza elusiva de los subproductos colectivos, algo que a nuestra mente, cargada de malos hábitos intelectualistas, le cuesta aprehender y capturar. Pero vale la pena el esfuerzo. Más aún si consideramos, como Karl Popper, que el objeto principal de estudio de las ciencias sociales son los subproductos colectivos.2

INDIVIDUALISMO MORAL

Pero a nosotros, más que el individualismo metodológico, nos interesa abordar el individualismo moral, que consiste en adoptar una actitud «empresarial» hacia la propia vida, es decir, fijarse,

dentro de una ética intraindividual, unas metas morales cuyo conjunto delinea la imagen predilecta de nosotros mismos y a la que hay que someter a los distintos yoes sucesivos de la persona.

Por descontado, no hay un único tipo de vida buena, puesto que hay que considerar las cualidades y circunstancias personales, fluctuantes de un individuo a otro, que condicionan a fondo a qué podemos aspirar. Y desde luego haremos muy bien en desembarazarnos de vendedores profesionales de vidas buenas, de la caterva de paternalistas que ansían obligarnos a vivir de cierta manera por nuestro bien, en la persuasión de que saben mejor que nosotros qué es lo que nos conviene. Entre esta caterva de paternalistas incluyo a figuras tan reputadas como Platón, o incluso Aristóteles, que estaban convencidos hasta la entraña de que solo había un tipo de vida indiscutiblemente superior, la del intelectual o filósofo, que, mira tú por dónde, coincidía con la suya. Hagamos oídos de mercader a recomendaciones tan selectas como equivocadas. Late una profunda falta de imaginación en aquellos que se obstinan paternalistamente en recomendarnos su propio modo de vivir, desconociendo las múltiples maneras en que se puede desplegar una vida plena de sentido.

Aún más debemos ponernos a salvo de los paternalistas a gran escala, de cuantos quieren imponer con furor mesiánico un plan de vida colectivo igual para todos. Nada bueno podemos esperar de estos proyectos colectivistas y totalitarios, que relegan al individuo al papel de copiloto de su propia existencia, mientras que quien se coloca al volante es el «padre de la patria» o incluso el redentor de la humanidad.

Cosa bien distinta, por supuesto, es que una persona, por falta de capacidad empresarial o por dudas sobre el trayecto que tomar, pida auxilio a otro y le deje entrar en su esfera íntima para procurarle consejo sobre qué rumbo seguir o incluso le pida que tome el puesto de piloto de su existencia de manera provisional o hasta permanente. Frente a este paternalismo solicitado no hay nada que objetar, siempre y cuando el individuo aleccionado por otro pueda recobrar en el momento que lo desee la dirección de sus asuntos.

El individualismo moral tiene indudablemente mal cartel, pero es

solo porque se lo suele confundir con el egoísmo. Sin embargo, como dice Dario Antiseri, lo contrario del individualismo es el colectivismo, mientras que lo contrario del egoísmo es el altruismo. Nada impide que un individualista sea al mismo tiempo altruista. Incluso puede ser un individualista que tome como meta principal de su vida subvenir a las necesidades de los más menesterosos, y consagrarse a ese noble y generoso afán durante toda su existencia, como han hecho tantas personas.3

Por supuesto, lo mismo que con cualquier otro objetivo «empresarial», el individualista moral hará bien en tomar en consideración los recursos con los que cuenta, y que en este caso han sido suministrados por el azar natural, el azar eventual y el azar social. En otras palabras, la lotería genética o azar natural reparte las cartas y te dota de un surtido de capacidades y discapacidades al nacer, algo que influirá, como es fácil suponer, sobre los fines morales que te puedas llegar a trazar. No tiene mucho sentido plantearse ser músico si padeces sordera congénita, o dedicarte a las matemáticas si careces de habilidades numéricas o no las tienes en medida suficiente.

El azar eventual es el conjunto de acontecimientos que te van sucediendo a lo largo de la vida y que te abren nuevas perspectivas y te cierran otras. El encuentro casual con la obra de un escritor puede despertar en ti el ansia de dedicar tu vida a la literatura. Un accidente de coche que te deja parapléjico cortará de raíz tu floreciente carrera de jugador de baloncesto, etcétera.4

También el azar social hace su parte: la familia, la época y la cultura en la que naces condicionan no solo qué puedes hacer con tu vida, sino incluso qué puedes imaginar que puedes hacer con tu vida. En el siglo XV era impensable para nadie querer ser periodista o ingeniero informático. Igualmente en sociedades en que no funcionaba bien o en absoluto el ascensor social, el haber nacido en una familia pobre podía angostar decisivamente tus perspectivas vitales. Podemos ir todavía más allá y afirmar que la actitud «empresarial» hacia la propia vida, característica del individualismo moral, solo se democratiza en tiempos recientes. Hasta digamos el siglo XIX, y solo en partes de Europa y Norteamérica, alguien que no perteneciera a la élite política, económica o cultural no se podía

plantear en serio qué hacer con su vida. El famoso orfebre florentino Benvenuto Cellini podía hacer esta aguerrida defensa de su libertad individual: «Como trabajador libre que era, podía irme a donde me diera la gana, toda vez que no perjudicaba a nadie», pero está claro que en el siglo XVI, en el que él vivió, no todo el mundo podía afirmar tal cosa.5 Por entonces esta cuestión aparecía ante la mayor parte de los individuos resuelta de antemano en virtud de las circunstancias de su nacimiento familiar, la época y la cultura.6

De hecho, voy a mantener en las páginas que siguen que el individualismo moral precisa de al menos cuatro condiciones necesarias (aunque tal vez no suficientes) para asomar y medrar:

1. Desconectar al individuo del clan o de la familia extensa, labor que, como veremos, llevó a cabo impremeditadamente la Iglesia en Occidente.

2. Escasez o ausencia de guerras (pues las guerras son un abrazo sofocante del grupo sobre el individuo, que hace que sacrifique sus metas personales por una meta colectiva). Igualmente acontece que los regímenes totalitarios trituran y queman los planes de vida individuales en la pira de un único plan colectivo común para todos. De modo que la ausencia de totalitarismos colectivistas es también indispensable para que se abra paso el individualismo.

3. Suficiencia económica, estar libre de la pobreza malthusiana y tener el «espacio mental» suficiente para idear un proyecto de vida personal. Según el historiador económico Robert William Fogel, escapar del hambre te procura ese espacio mental necesario para dar sentido a tu vida. 7

4. Un entorno político favorable: el de la democracia liberal. Que incluye algo, una Constitución, que garantice que los individuos son los propietarios del Estado S. A. y los políticos solo sus administradores temporales (un consejo de administración reemplazable mediante elecciones periódicas). Y que la libertad del individuo estará protegida por el Estado, pero también frente al Estado (como decía el viejo marxista italiano Lucio Colletti), es decir, que habrá fuerzas de contención frente a la tendencia

expansiva del poder político, de modo que las libertades individuales (en moral, política y economía) queden a salvo. Esta es la tarea del liberalismo. Dicha protección de un espacio o dominio privado, libre de injerencias indeseables por parte de otros individuos o de la autoridad política, es esencial para que prospere el individualismo.

Estas cuatro condiciones traídas por el azar social habría que considerarlas circunstancias de la moralidad individualista; y habría que añadirlas a las circunstancias de la justicia y moralidad general a las que hacían mención David Hume y John Rawls: la escasez moderada de recursos y la ausencia de identidad genética. Estas circunstancias de la moral individualista son también requisitos necesarios para que se dé el respeto universal o de cualquier individuo por otro individuo. Las condiciones adicionales aportadas por el azar natural y el azar eventual dotarán de un contenido más concreto y de un sentido más específico al proyecto de vida individual que tenga cada persona en particular.

Vamos a ver ahora una por una estas circunstancias de la moral individualista debidas al azar social.

13

EL INDIVIDUO SE SEPARA DE LA FAMILIA EXTENSA

Hasta llegar a la estación término, en la Parte 6, nos queda por completar una pieza del puzle: la eclosión del individualismo en regiones de Europa y Norteamérica, un proceso lento que comienza a finales del Imperio romano y alcanza su primera madurez en el siglo XVIII.

A fin de que en su organización política pudiesen conseguir la forma de Estados, las diferentes culturas tuvieron que superar el mismo problema: trascender el parentesco como principio rector de la organización política reemplazándolo por algo más impersonal. En Europa Occidental la Iglesia procedió a debilitar los lazos de parentesco extenso, preparando su sustitución por el vínculo feudal y poniendo los cimientos remotos del individualismo moderno.1 No obstante, el problema de la mezcla indeseable del ejercicio del poder político y las redes de amigos y familiares (generadas por altruismo familiar y altruismo recíproco) no ha sido definitivamente superado por ninguna forma de gobierno, como ponen de manifiesto los casos de corrupción política y clientelismo diseminados por doquier.

LOS DIEZ NUEVOS MANDAMIENTOS DE LA IGLESIA

A partir del siglo IV, y una vez convertido el emperador Constantino al cristianismo, la Iglesia puso en marcha, con una tenacidad implacable, una serie de normas de obligado cumplimiento relativas a los matrimonios legítimos entre parientes y otras prácticas anexas, orientadas todas ellas a debilitar el control del grupo familiar extenso sobre sus propiedades y a conseguir que estas propiedades

se transfirieran, mediante donación en vida o más a menudo a través de testamento, a la propia Iglesia.

A fin de debilitar los derechos de la parentela sobre el control de la propiedad de un individuo, la Iglesia instituyó una serie de normas:

1. Prohibir el casamiento con los primos . Aunque no hay nada en la Biblia que proscriba el matrimonio entre primos, lo cierto es que la Iglesia puso especial empeño en ello desde finales del siglo IV , con lo que fomentó la exogamia (la búsqueda del matrimonio fuera del grupo de parentesco extenso). Esto tuvo el efecto no solo de debilitar la familia extensa, sino de impedir la consolidación de la propiedad en su seno en el caso de que no hubiera descendientes varones, lo que abría el paso a que tales propiedades fuesen a parar a manos de la Iglesia.

2. Prohibir el levirato . La prohibición, también a finales del siglo IV , del levirato (casarse con la viuda del hermano muerto) y del sororato (casarse con la hermana de la propia esposa cuando esta fallecía) tenía un efecto parecido: impedir que la herencia permaneciera en la familia extensa. Prohibido el levirato, una de las opciones que quedaban abiertas a la viuda era ponerse bajo el paraguas asistencial de la Iglesia o bien contribuir ella misma a las labores de socorro eclesial. En cualquiera de ambos casos «las viudas ricas hicieron importantes donaciones a la Iglesia, donaciones de las que esta podía aprovecharse mejor si aquellas permanecían castas y sin contraer nuevas nupcias». 2 Muchas de estas viudas entraban en conventos en los que vivían con comodidad a cambio de hacer alguna contribución material a su sostenimiento.

3. Dificultar las segundas nupcias de personas divorciadas . Divorciarse era muy difícil y casarse de nuevo, casi imposible para un divorciado. Pero las clases populares en Inglaterra se las ingeniaron para sortear la prohibición. En cuanto a los nuevos matrimonios de los viudos, eran desaconsejados por la Iglesia (pues suponía una segunda posibilidad de conseguir herederos y hurtar sus bienes a la institución eclesial), pero no estaban terminantemente prohibidos.

4. Prohibir la adopción . La Iglesia se opuso a la adopción con éxito durante 1.500 años y solo fue reintroducida en Francia en 1892 y en el Reino Unido en 1926. La razón de esta oposición es que el hijo adoptivo se convertía a todos los efectos en un heredero legal y, en consecuencia, en un competidor de la Iglesia por la herencia familiar. 3

5. Prohibir la poliginia . La poliginia era una forma más que obvia de multiplicar las posibilidades de tener descendientes y, por tanto, herederos legítimos, potenciales rivales de la Iglesia por las posesiones del difunto.

6. Prohibir el concubinato . En la China tradicional y en el Israel bíblico, el concubinato era una forma para el varón de asegurarse un heredero cuando su esposa legítima no le daba descendencia. El antiguo derecho germánico también reconocía el concubinato con parecida función, pero la Iglesia puso todo su empeño en considerar a los hijos de la concubina como ilegítimos y, por tanto, incapacitados para heredar.

7. Imposibilidad de testar en favor de parientes colaterales (pertenecientes a la familia extensa y fuera del núcleo de los cónyuges y los hijos).

8. Negación no solo de la propiedad comunal de la tierra sino también de cualquier forma de obstaculización por parte de la parentela extensa de oponerse a la libre disposición del individuo sobre sus bienes. La Iglesia defendía la propiedad privada, fácilmente enajenable y sin necesidad de que mediasen consensos comunales en estas materias. Apoyándose en la doctrina de Jesús de que era más difícil que un rico entrase en el cielo que un camello atravesase el ojo de una aguja, la Iglesia estimuló las donaciones en vida de riqueza a los pobres por parte de los pudientes, a través de su intermediación, o cuando menos la donación en testamento cuando estaban a punto de morir. De modo que la Iglesia tenía poderosos incentivos para promover la propiedad privada de los bienes y el libre legado de su propietario a quien este desease, acabando así con la propiedad comunal de la tierra que se daba entre los clanes.

9. Obligar al celibato a los curas . El celibato no se impuso a los

sacerdotes hasta el siglo IV . E incluso hubo que esperar a que Gregorio VII prohibiera taxativamente el casamiento de los curas en 1073. La posibilidad de que un sacerdote se casara implicaba que podía dejar sus pertenencias (incluido el beneficio eclesiástico) a sus hijos, creando así toda una casta sacerdotal. El celibato del clero fue otra forma por la que la Iglesia se garantizó la tenencia y administración de bienes, que, en caso de matrimonio de los curas, estos destinarían probablemente a sus hijos, que tendrían potestad para hacer con ellos lo que quisieran. 4

10. Imponer que el consentimiento explícito de los contrayentes bastaba para que el matrimonio fuese efectivo . A pesar de la importancia que la Iglesia concedía a la obediencia a los padres, consideraba válido el matrimonio por consentimiento mutuo de los contrayentes («por amor»), aunque se opusieran a él los padres. No era una muestra de romanticismo por parte de la Iglesia sino un modo más de impedir que los padres amañasen matrimonios entre los hijos para concentrar la riqueza familiar y aumentar el control de los progenitores sobre ella, en detrimento de la Iglesia.

Esta concepción eclesiástica se oponía a las costumbres laicas, que exigían el consentimiento paterno. Curiosamente, los protestantes restablecieron la necesidad del consentimiento paterno. También es curioso que, de manera no intencionada, la postura de la Iglesia de defensa del matrimonio por amor, en que bastaba la simple anuencia de los contrayentes para que el matrimonio fuese válido, dio a la Iglesia un aspecto inesperadamente «moderno», casi «hollywodiense», en la medida en que suponía la defensa de la igualdad de ambos sexos a la hora de contraer matrimonio y un rechazo del poder patriarcal para inmiscuirse en estos asuntos. Por supuesto que las miras de la Iglesia estaban puestas en consolidar su poder sobre las herencias y donaciones, y privar de este poder a la parentela extensa, no en defender el amor verdadero.

Estos «diez mandamientos» de la Iglesia acerca de los matrimonios legítimos no solo tenían el efecto de promover la exogamia (búsqueda de cónyuge fuera del grupo de parentesco), sino que

también producían una media de un 40 % de familias sin herederos varones directos. Esto era importante porque, aunque las hijas pudieran heredar, sus propiedades pasarían con el tiempo, en todo o en parte, al marido con el que contrajera matrimonio y a sus parientes. Es decir, pasarían de un grupo de parentesco a otro (sin lazos consanguíneos entre ellos). Lo cual suponía un acicate para que las familias que solo tenían hijas traspasaran sus bienes a la Iglesia en lugar de dárselas a ellas en herencia.

Desde el siglo IV en adelante, y una vez concedido el favor del emperador Constantino, la Iglesia se enriqueció con rapidez a través de las donaciones, legados y tributos (diezmos, primicias y otros impuestos), que en principio fueron voluntarios y después se convirtieron en obligatorios. Las donaciones y legados fueron convenientemente espoleados por la Iglesia amedrentando a los fieles con el problema de la salvación de su alma. Se daban casos curiosos, como el de algunos terratenientes españoles que en el siglo VI construían iglesias a fin de repartirse luego las ofrendas de los fieles con el sacerdote.5

La acumulación de tierras por parte de la Iglesia no solo atrajo los expolios de piratas y autoridades seculares, sino también el rechazo doctrinal de sectas medievales, como los valdenses o los cátaros, que defendían una vuelta de la Iglesia a los principios de la pobreza evangélica y criticaban acerbamente su codicia mundana.

Otras sectas, como los lolardos y los anabaptistas, se opusieron no solo a la opulencia material de la Iglesia, sino también a sus reglamentaciones sobre el matrimonio. Algunos anabaptistas radicales, por ejemplo, perseguidos tanto por los católicos como por los protestantes, practicaban la poliginia, como Jan van Leiden y sus seguidores.

Los reformadores luteranos del siglo XVI tomaron pie en las quejas populares acerca de la acumulación de tierras por parte de la Iglesia y la prohibición de venderlas después («leyes de manos muertas») para intensificar sus ataques contra ella. En las regiones que cayeron bajo la influencia protestante se redujeron las donaciones a la Iglesia, aumentaron las recaudaciones del Estado y, muy importante, parte de los ahorros familiares se pudo destinar a invertir en empresas privadas.

Los príncipes alemanes apoyaron a Lutero por el incentivo que les proporcionaba para confiscar los bienes de la Iglesia. Este traspaso masivo de riqueza desde la Iglesia a los terratenientes, ya fuesen nobles o burgueses, estimuló a su vez revueltas campesinas, contrarias a la opulencia material tanto del clero católico como de los señores temporales. Lutero atacó estos movimientos campesinos en su conocido opúsculo «Contra las turbas de campesinos asesinos y saqueadores» de 1525.

En Inglaterra la oposición a la Iglesia la encabezó el mismo monarca Enrique VIII, casado con Catalina de Aragón, que le dio varios hijos (entre ellos María Tudor), pero no sobrevivió ningún heredero varón. Se daba la circunstancia de que Catalina había sido esposa de Arturo, hermano mayor de Enrique, de modo que este último pensó en impugnar su matrimonio acudiendo a la propia doctrina de la Iglesia sobre la prohibición del levirato. Pero el caso es que la Iglesia estaba a la sazón bajo el dominio de Carlos V, sobrino de Catalina de Aragón y emperador del Sacro Imperio Romano. Tal cosa forzó a Enrique VIII a romper con la Iglesia católica en 1534 y a fundar su propia Iglesia de Inglaterra, que se apresto a declarar nulo su matrimonio con Catalina y permitió a Enrique VIII contraer segundas nupcias con Ana Bolena.

PSICOLOGÍA WEIRD

Antes de esta intervención de la Iglesia católica lo que prevalecía en Europa tras la caída del Imperio romano, y por influjo de las tribus germanas invasoras, era la típica constelación de instituciones basadas en el parentesco propias de las sociedades tradicionales (familias extensas, propiedad comunal de la tierra, matrimonios concertados por los padres, etcétera). Pero la Iglesia occidental comenzó una campaña sin cuartel para regular las relaciones matrimoniales, la familia, la herencia y la propiedad. Todo esto estimuló las donaciones voluntarias a la Iglesia de los bienes terrenales para así ganarse una buena vida en el más allá, como consecuencia de lo cual la Iglesia era ya, hacia el año 900, dueña de un tercio de la tierra cultivada en toda Europa Occidental.6

Pero más importantes que los efectos buscados con esta política eclesiástica sobre el matrimonio fueron los efectos indirectos y no buscados, que acabaron por emerger en el curso de los siglos venideros: sustitución de la familia extensa por la familia nuclear, fomento del individualismo al romperse los vínculos y obligaciones de una persona con la red familiar extensa, afianzamiento de la propiedad privada, afiliación voluntaria de las personas a las redes sociales preferidas por ellas: ciudades, gremios, monasterios, universidades, etcétera.

En estas redes sociales más amplias y de adscripción voluntaria los individuos podían escoger su nicho profesional según sus talentos innatos y preferencias, y cooperar con otros individuos con dotes complementarias a las suyas, generando de este modo una fábrica de inteligencia colectiva o distribuida que elevó poco a poco el flujo de innovaciones tecnológicas y científicas y la prosperidad económica. Fueron estas redes sociales de conocimiento (mucho más dilatadas que las de los clanes familiares), tejidas por individuos libres de ataduras familiares extensas y con movilidad geográfica y social crecientes, las que ocasionaron un flujo cada vez más denso de saberes e innovaciones tecnológicas que, junto con la aparición de instituciones políticas democráticas, trajeron la afluencia material a las sociedades individualistas, y que después han sido imitadas por sociedades más colectivistas, como Japón, China o Corea del Sur.

Pero, antes de entrar en las consecuencias políticas y económicas de estos primeros vagidos del individualismo, merece la pena estudiar las singularidades de la psicología WEIRD que las acompaña. «Weird» significa raro en inglés, pero también lo emplea Joseph Henrich como acrónimo de Western, Educated, Industrialized, Rich and Democratic. Es decir, esas culturas occidentales, educadas, industrializadas, ricas y democráticas, que son en las que vivimos la mayoría de los lectores de su libro.

La polimatía de Henrich (antropólogo, economista, psicólogo, y también ingeniero aeroespacial) es lo que le ha permitido juntar las piezas del puzle acerca de los orígenes de la psicología WEIRD. En su calidad de antropólogo, pudo constatar, en sus trabajos de campo con los machiguenga peruanos en la década de 1990, que las

reacciones de estos horticultores cuando participaban en el juego del Ultimátum (una pieza bien conocida por los expertos en teoría de juegos, y de la que ya le he hablado) diferían apreciablemente de la de los universitarios occidentales, que eran los conejillos de indias con los que trabajaban, y siguen trabajando, la mayoría de los psicólogos experimentales.

Esto le llevó a concebir la revolucionaria sospecha de que lo que habitualmente se tomaba como psicología humana en los manuales universitarios no era la única existente, y ni siquiera la más frecuente desde un punto de vista estadístico. Esto le estimuló a emprender un ambicioso trabajo de campo sobre quince sociedades de cazadores, pastores y horticultores de pequeña dimensión, que le confirmó su sospecha de que la psicología individualista de los países occidentales prósperos era una psicología rara, «weird», en absoluto representativa. Pudo confirmar esta sospecha en trabajos experimentales posteriores.7

Si no hay una sola psicología humana, sino varias, esto plantea la cuestión de si la fuente de variedad es genética o cultural. Henrich responde a esto que la responsabilidad de la variación psicológica humana reside en las diferentes trayectorias culturales tomadas por la humanidad, no en que haya diferencias genéticas apreciables en la especie humana. Los orígenes de la psicología WEIRD están concretamente en el itinerario singular que tomaron las sociedades europeas en la Antigüedad tardía y en la Alta Edad Media, con esos cambios introducidos por la Iglesia católica en la concepción de la familia, la herencia y la propiedad que acabo de esbozar.

No estaría de más hacer algunas puntualizaciones antes de entrar en materia:

—La distinción WEIRD/no-WEIRD quiere ser descriptiva, no valorativa. Aunque reconozcamos que en ocasiones resulta difícil mantener esta neutralidad valorativa.

—La distinción no es tajante sino de grado o continua.

—La distinción no únicamente se da entre países sino también entre

regiones o provincias dentro de esos países.

—Esta distinción no es inamovible y eterna, sino que por el contrario tiene una historia por la cual surgió y unos avatares futuros que pueden modificar el cuadro.

Las sociedades más individualistas se localizan en Estados Unidos, Australia, el Reino Unido, Canadá, Nueva Zelanda, Europa (al norte y al oeste sobre todo). Hay un vacío de conocimiento hasta el momento sobre la tendencia psicológica en amplias zonas de África y Asia Central. El resto del mundo tiende a ser no-WEIRD.

Tal vez la diferencia clave entre la cultura WEIRD y la no-WEIRD es que la primera se centra en los individuos y sus vínculos voluntariamente elegidos, y la segunda en sus relaciones «naturales» o no escogidas. Esto se deja notar de diversas maneras.

Primero. Cuando se pide a una persona de mentalidad colectivista que dibuje un sociograma (un grafo en el que aparecen representados ella y las personas que conoce), el círculo que la representa no estará en el centro ni será el más grande. De forma muy distinta sucede en las sociedades más individualistas. En las culturas más WEIRD el círculo correspondiente al yo del individuo está pomposamente y sin recato en el centro del sociograma, y tiene de media un grosor que excede en 1,5 milímetros al de sus familiares, amistades y conocidos. En Estados Unidos la cosa es más escandalosa: aquí por término medio los individuos se dibujan a sí mismos con un círculo que tiene un diámetro que excede en 6,2 mm al círculo de sus amigos, parientes y conocidos. En Alemania, la media está en 4,5 mm y entre los británicos en 3 mm. Por contraste, los japoneses suelen dibujarse a sí mismos con un círculo que es 0,5 mm más pequeño que el de sus amigos.8

Segundo. En las culturas individualistas (o WEIRD), las personas tienden a ser más arrogantes y a tener un ego más inflado. Se busca

la originalidad y el triunfo sin disimulos, y se atribuye el éxito a factores disposicionales («soy muy bueno en Filosofía») en vez de a factores situacionales («tuve muy buenos profesores en la facultad»).

También ocurre, según pruebas hechas mediante escáner cerebral, que en un sujeto de una cultura individualista occidental tiende a activarse con más energía la corteza prefrontal ventromedial (vinculada a las emociones) cuando ve una fotografía suya, en comparación con la fotografía de un pariente o amigo. Esta diferencia de activación está menos acentuada en sujetos de una cultura colectivista de Asia Oriental, pongamos por caso.9

Tercero. Asimismo, la teoría de la mente (o ver las cosas desde el punto de vista del otro) está más desarrollada en las culturas colectivistas. Si se produce una infracción a las normas sociales, el grupo entero se siente avergonzado, no únicamente el infractor. Según Ruth Benedict, en su obra clásica El crisantemo y la espada, la reacción de vergüenza es la típica en una cultura colectivista cuando una persona comete una fechoría, mientras que en una cultura individualista, la reacción que tiene lugar es la de culpa. En la emoción de vergüenza el agente se imagina la desaprobación del público ante el acto cometido. En la culpa, lo que siente el agente es la punzada de los remordimientos de conciencia, la autopunición ante la infracción de las propias normas sociales interiorizadas. En la vergüenza interviene el control externo (por otros) de la conducta propia (o bien la imaginación de esa escena de heterocontrol), mientras que la culpa es un acto de autocontrol. Dicho en otras palabras, cuando incumplen las normas morales, los colectivistas tienen reacciones de vergüenza («¿qué pensarán los demás de mí?»), más que de culpabilidad («¿cómo voy a vivir conmigo mismo después de haber hecho esto?»).10

Cuarto. A fin de calibrar el peso de la mentalidad colectivista sobre la individualista, una serie de investigadores (Kaipeng Peng, John Doris, Stephen Stich y Shaun Nichols) presentaron a una serie de sujetos experimentales de Estados Unidos y China el dilema social

de Los Magistrados y la Masa. El dilema, en resumidas cuentas, reza así: «Un miembro no identificado de un grupo étnico es responsable de un asesinato ocurrido en la ciudad. Debido a que esta ciudad tiene una historia descorazonadora de conflictos étnicos y disturbios, el jefe de policía y el juez del lugar saben que si no presentan inmediatamente a un culpable y lo castigan, los ciudadanos emprenderán una serie de algaradas que causarán graves daños a las propiedades del grupo étnico sospechoso, y tal vez heridos y muertos. El jefe de policía y el juez se enfrentan al dilema de encontrar un falso culpable —el señor Smith, digamos— y meterlo en prisión a fin de salir al paso de los tumultos; o bien continuar la persecución del auténtico culpable y combatir como puedan los disturbios étnicos que previsiblemente se producirán mientras tanto. Ante esta disyuntiva, el jefe de policía y el juez optan por acusar y meter en prisión al señor Smith, a sabiendas de que es inocente, con tal de prevenir el vandalismo étnico».

En promedio, los probandos o participantes estadounidenses encontraron espantoso condenar a una persona inocente, al margen de los beneficios que tal cosa pudiera traer. En cambio, los sujetos experimentales chinos a los que se sometió a consideración el mismo dilema se inclinaron por aplaudir la conducta del jefe de policía y el juez como medio de mantener la paz social, lo que trasluce la condición más colectivista (o no-WEIRD) de su cultura, su disposición a sacrificar la justicia por un bien colectivo considerado por ellos de mayor cuantía.11

Quinto. En las sociedades colectivistas, moralidad y conformidad al grupo son prácticamente lo mismo, de manera que no es de extrañar que la proporción de personas no-WEIRD que caen en la trampa de la conformidad preparada por Solomon Asch sea mayor que la de los WEIRD.12

Es probable que conozca el experimento de Asch, un clásico de la psicología social. De no ser así, se lo resumo:

En los experimentos de Asch intervenían entre 7 y 9 miembros, solo uno de los cuales era un participante auténtico; los demás estaban conchabados con el experimentador para decir lo que este les

indicara. El participante auténtico intervenía siempre en penúltimo lugar, lo que le permitía recibir todo el impacto de la situación. A todos se les presentaban dos cartulinas blancas, una en la que aparecían dibujadas tres líneas de diferente longitud y otra en la que había solo una (la línea de referencia). Se trataba de que cada uno de los participantes (tanto el de verdad como los aleccionados por el investigador) dijera cuál de las tres líneas era la más parecida en longitud a la línea de referencia (ver Fig. 2).

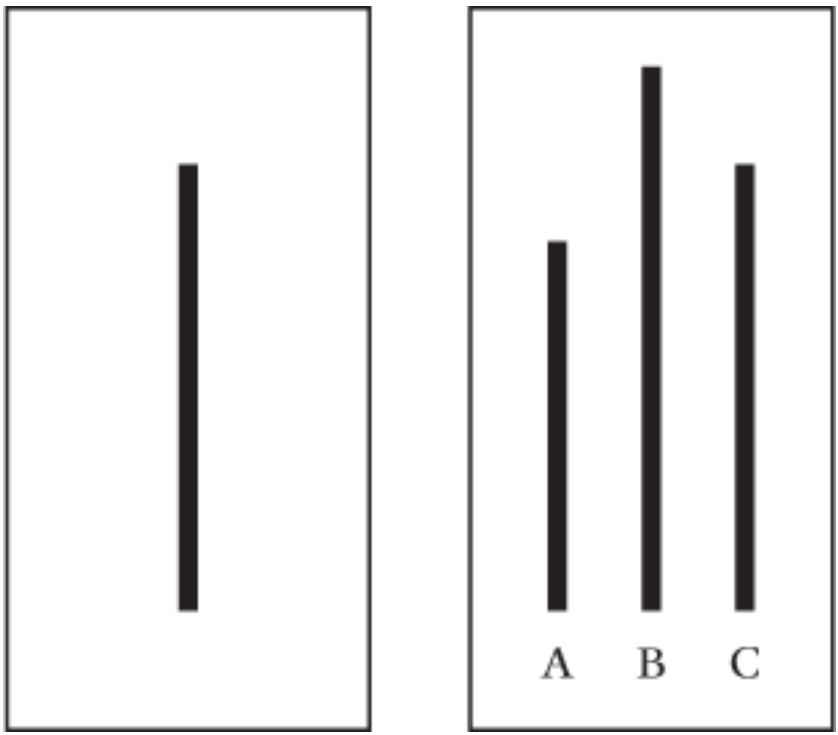

Fig. 2. Las cartulinas del experimento de Asch13

Es evidente que la línea C es la más semejante en tamaño a la línea de referencia, a pesar de lo cual los sujetos de pega del experimento daban una respuesta pactadamente errónea (A o B), y la entraña de la prueba consistía en saber cómo afectaba esto al probando

auténtico: ¿se atendría al testimonio de su vista o seguiría por el contrario la opinión mayoritaria?

Los participantes auténticos (los no instruidos por el experimentador) ascendieron a 123 personas y pasaban 18 pruebas distintas; de esos 123 probandos auténticos, el 70 % cedió al menos una vez a la opinión mayoritaria; el 30 % se mostró conforme con la mayoría en casi todas las pruebas y solo un 25 % mantuvo su independencia de criterio en todas las pruebas dando la respuesta correcta frente a la mayoría. Experimentos posteriores, llevados a cabo por Gregory Burns con imágenes de resonancia magnética, mostraron que la disensión con la mayoría, cuando se producía, ocasionaba a los participantes auténticos agudas sensaciones de ansiedad y otras respuestas emocionales.

Los experimentos de Solomon Asch fueron llevados a cabo en la década de 1950 y el mismo Asch sometía a un interrogatorio a los probandos auténticos tras el experimento, y casi todos los que habían manifestado conformidad al juicio de la mayoría proclamaron que esa opinión mayoritaria no les había afectado, es decir, resulta que habían sido influidos por otros y no se habían percatado conscientemente de esa influencia.14

Sexto. También sucede que las sociedades de signo más colectivista (como las de Corea, China o Japón) ponen más el acento en las obligaciones familiares y de amistad en círculos reducidos, y es con estas personas con las que se tienen las mayores, o incluso únicas, obligaciones morales. Mientras que en las sociedades más individualistas (más WEIRD), como las de Europa Occidental o Estados Unidos, las personas tienden a pensar que existen obligaciones morales imparciales, que no deben depender de la proximidad afectiva (como el respeto, que se aplica a todos los humanos), que hay que seguir aunque tengan menos tirón emocional.

En las sociedades colectivistas (no-WEIRD) se muestra mayor tolerancia con el nepotismo, el amiguismo, la corrupción o el soborno. Se tolera mejor enchufar a un amigo o familiar en un puesto ejecutivo de una empresa en lugar de seguir criterios

meritocráticos en la asignación del puesto. O se considera lícito mentir en favor de un pariente que ha violado la ley en un juicio.

También en sociedades colectivistas se deja sentir una mayor desconfianza hacia los extraños y escasa disposición a cooperar con ellos. En un experimento a gran escala realizado en 2019 se dejaron caer 17.000 monederos en 350 ciudades alrededor del mundo. Los monederos contenían dinero y el nombre y la dirección de su propietario. Se pudo constatar que en los países más individualistas se verificaron más devoluciones de monederos a sus dueños que en las más colectivistas.15

Séptimo. Liberados de sus obligaciones con la familia extensa, los individuos estaban en franquía para formar su propia red social de manera más voluntaria: escoger amigos, esposas, socios comerciales, patronos, etcétera. E incluso cambiar de domicilio e integrarse en organizaciones, como gremios profesionales, monasterios o universidades. Muchos monasterios, incluso, forzaban al monje novicio a que escogiera entre sus lazos familiares y las reglas conventuales. Tal cosa ocurrió tanto en los monasterios del Cluny (año 910) como en los cistercienses (1098).16

Pero en especial la aparición de ciudades libres durante la Edad Media fue un acontecimiento de primera magnitud, que alteró el panorama político y cultural. Las ciudades eran enclaves atractivos para los siervos de señores feudales, que podían convertirse en personas libres tras un año de residencia en la ciudad. Aunque seguían obligados, como el resto de los ciudadanos, a la defensa conjunta de la ciudad o burgo. Las personas intelectualmente más competentes acudieron a las ciudades y allí forjaron asociaciones voluntarias, como los gremios, universidades, seguidos después por fábricas, empresas, bancos, bolsas de valores y demás.17

Un mundo sin tantas ataduras familiares y con más posibilidades de adscripción voluntaria a grupos significaba también un mundo en que la pertenencia por nacimiento a una clase social no signaba para siempre tu porvenir profesional. Había cada vez más opciones ocupacionales entre las que escoger (debido a la propia expansión demográfica de las poblaciones y una más alta resolución y

pluralidad en la división del trabajo), y uno podía bascular hacia aquella más afín con sus capacidades individuales.«En todos los países —explica Edward Glaeser— se da una correlación casi perfecta entre urbanización y prosperidad. A medida que la proporción de población urbana de una nación aumenta en un 10 por ciento, el rendimiento per cápita aumenta en una media del 30 por ciento. Los ingresos per cápita son casi cuatro veces más altos en los países donde la mayoría de la población vive en ciudades que en aquellos donde la mayoría de la población vive en áreas rurales».18

La libertad individual alimentó una inteligencia colectiva de más alta calidad y fue esto lo que robusteció a la postre el crecimiento económico. El progreso moral fue una de las causas del progreso material y la moral WEIRD se convirtió en un factor explicativo de cierta importancia en el auge económico. Las sociedades de vanguardia fueron las que hicieron suyo el lema «Lo primero, la libertad». Diciéndolo de manera deliberadamente provocativa (y casi mística), la esfera espiritual influyó en la esfera material. No hace falta ser un liberal para darse cuenta de que el despegue de las libertades individuales fue una de las causas de la riqueza de las naciones. No la única ni tal vez la principal, pero sí una de ellas.

Las primeras universidades europeas, creadas durante los siglos XI y XII, contribuyeron asimismo a la inteligencia colectiva. Esto hizo que ya en el siglo XVI se constituyera una red de intelectuales de toda laya conocida como «República de las Letras», que recorría Europa Central y Occidental, y atravesaba fronteras y guerras entre naciones. La primera referencia conservada a la «República de las Letras» data de 1417 en Italia. Las sociedades del conocimiento proliferaron con rapidez después de 1750. Una de estas sociedades del conocimiento fue el «Colegio Invisible», que se convirtió en la Royal Society en 1662.19

Octavo. La exposición a la influencia de la Iglesia se correlaciona positivamente no solo con el crecimiento de las ciudades durante el Medievo, sino también con el gobierno de las mismas a través de asambleas participativas.

La noción, que suena tan moderna, de que los representantes de las asociaciones voluntarias han de obtener el consentimiento de los miembros antes de emprender acciones importantes en obsequio de la colectividad procede en realidad del derecho canónico medieval. La idea de la democracia y del gobierno representativo está basada en esta mentalidad WEIRD que se incuba en la Alta Edad Media.

La elección democrática de representantes por el voto individual se ve seriamente obstaculizada en sociedades tradicionales o no-WEIRD, donde el candidato elegido suele ser el que pertenece al mismo clan de los electores y preside dicho clan, de modo que los lazos de parentesco cargan el resultado de la elección desde el principio.

La Kenia actual es un ejemplo de lo que estoy diciendo, al tratarse de un país dividido en grupos étnicos, como los kikuyu, luo, kalenjin o masái (por cierto, Eliud Kipchoge, el famoso maratoniano, es un kalenjin). Si eres kikuyu tiendes a votar a alguien de tu tribu como presidente para así obtener prebendas, como cargos en el gobierno, proyectos de obras públicas y cosas por el estilo. Un clientelismo de este corte no es lo mejor para consolidar una democracia moderna e impersonal, en que se vote a programas y no a dispensadores de sinecuras. Como dicen de manera descarnada los keniatas cuando se produce un cambio de gobierno que favorece a su etnia: «Ahora nos toca comer a nosotros».20

Cuanto más basada esté en lazos de parentesco y menos individualista sea la cultura de un país, más baja es la calidad de su democracia. De modo que fue la Iglesia medieval de Occidente la que, sin pretenderlo, echó las bases del inconsciente colectivo que, mucho tiempo después, hizo que floreciera la democracia y el pluralismo político.

Noveno. Las normas de mercado permiten la cooperación mutuamente ventajosa con personas geográficamente distantes y a quienes no conocemos en persona. Todo lo cual no es incompatible en absoluto con la búsqueda del provecho personal; al contrario, como subrayó Adam Smith, esa búsqueda del provecho personal

puede llevar, mediante una mano invisible, a un incremento del bienestar de todas las partes basado en un comportamiento que simula de cerca la conducta altruista sin serlo, al faltar las intenciones en tal sentido.

Las relaciones de mercado hacen a la gente más individualista, calculadora y competitiva, pero esto no obstaculiza —sino que por el contrario favorece— un sentido impersonal de justicia y trato equitativo con los extraños. También es cierto lo contrario: los grupos humanos en que prevalecen las relaciones interpersonales intensas se muestran muy generosos dentro del grupo, pero mucho más rapaces con gente de fuera del grupo, con los que la cooperación es inviable o cuando menos muy difícil.

Décimo. Desde el punto de vista antropológico, las sociedades WEIRD se atienen a estos rasgos:

—Ascendencia bilateral (paterna y materna a la vez).

—El matrimonio es monogámico.

—Se desalientan legalmente los matrimonios entre parientes consanguíneos próximos.

—Las familias son nucleares (no extensas).

—Los recién casados se suelen ir a vivir juntos a una casa distinta de la de los padres (neolocalidad). 21

Todo lo cual es raro desde el punto de vista etnográfico. Solo un 0,7 % de las sociedades conocidas posee estos cinco rasgos a la vez. Por ejemplo, la poliginia estaba extendida entre los aztecas con los que se encontró Hernán Cortés a comienzos del siglo XVI y entre los mormones asentados entre Utah y Arizona durante la segunda mitad del siglo XIX. Y en ambos casos las consecuencias son parecidas: los varones con mayor estatus social y económico, y

normalmente de mayor edad, acaparan a la mayoría de las mujeres fértiles y atractivas sexualmente, provocando un conflicto interminable con los jóvenes varones de la siguiente generación que todavía no han alcanzado posiciones de dominio. Los «muchachos perdidos» de los que hablan los mormones constituyen un problema social difícil de erradicar pues son dados al crimen, la violencia y las drogas, en vez de constituirse en padres trabajadores y moralmente intachables.

En las sociedades WEIRD la monogamia hace que los niveles de testosterona en los hombres caigan cuando se casan y tienen niños, y reverdezcan cuando se divorcian y vuelven al «mercado del emparejamiento».

Hay sociedades, como la keniana de la isla de Lamu, que son poligínicas, y en ellas los niveles de testosterona en los hombres no decrecen ni por estar casados, tener niños o una edad mayor. La secreción de la testosterona ilustra cómo las pautas culturales pueden influir sobre la biología de los seres humanos. Divorciarse rejuvenece fisiológicamente al hombre, lo mismo que estar en una sociedad poligínica. El régimen monogámico cristiano es un potente moderador de la secreción de testosterona en la población masculina y, por ende, un importante factor de la reducción de la violencia.22

La política de «un solo hijo» desarrollada en China desde finales de los años setenta, hizo que los padres se inclinaran por tener un varón. Muchas niñas acabaron en orfanatos o fueron objeto de aborto selectivo. El exceso de varones sobre mujeres alcanzó la cifra de 30 millones en 2009. Todo esto fue como una especie de experimento natural que reproducía el ambiente de escasez de mujeres que se da en sociedades poligínicas. Y los resultados fueron acordes con lo esperado. Aumentó la tasa de criminalidad en un 13,6 % anual.23

Undécimo. La globalización ha cosechado algunos sonoros fracasos, más en el terreno político o ético que en el económico. La exportación del modo de vida de los países WEIRD a los no-WEIRD ha tropezado con un obstáculo que para muchos es invisible: la

diversidad psicológica de los seres humanos, a la que son ciegos todos cuantos piensan que existe una psicología humana universal. Pero no: la humanidad ha seguido trayectorias psicológicas (y morales) divergentes hasta hace muy poco y no es tan fácil aclimatar la democracia y los derechos humanos en sociedades que siguen vinculadas por fuertes nexos de parentesco extenso, y que piensan ante todo en lo que es bueno para su grupo y no en términos de lo que es mejor para la sociedad en su conjunto.

Una cosa es que ciertos países hayan querido occidentalizarse voluntariamente (como Japón, China o Corea del Sur) para disfrutar de la prosperidad económica del «mundo civilizado», y otra muy distinta es tratar de imponer a las bravas los estándares de la civilización occidental extramuros de ella.

El énfasis en la diversidad psicológica de las sociedades humanas permite a Joseph Henrich arrojar una luz intensa también sobre los problemas de integración cultural de los inmigrantes. La inmigración se produce por lo común desde sociedades no-WEIRD a las más prósperas sociedades WEIRD, y los inmigrantes llevan consigo sus costumbres de lazos de parentesco extenso y les resulta difícil aclimatarse a los entornos sociales más individualistas de los países de acogida. No parecen advertir que la libertad y el bienestar material que anhelan están muy estrechamente vinculados al abandono de sus tradiciones tribales y colectivistas.24

EL ENIGMA DE WEBER

He aquí el momento más oportuno, si es que hay alguno, para discutir la famosa tesis weberiana del vínculo entre el protestantismo y el capitalismo. El título de este apartado va con segundas, porque en realidad hay dos enigmas en relación con Max Weber: averiguar por qué el capitalismo prendió con especial brío en Europa Occidental, y también saber cuál es realmente su postura sobre la conexión entre la ética protestante y el espíritu del capitalismo, cosa que está mucho menos clara de lo que en un principio podría parecer.

La prosa de Weber, sin llegar al hermetismo de otros pensadores alemanes (como Hegel, Husserl o Heidegger), es intrincada, escurridiza y pedregosa, con frases acribilladas de incisos y salvedades. En muchos tramos de su libro Max Weber parece constitutivamente incapaz de escribir una oración limpia, con la estructura sujeto-verbo-complemento. El autor introduce tantos matices y considerandos en lo que dice que resulta ardua la labor de desentrañar el sentido de sus afirmaciones. Es como si Weber incluyera tantas cautelas en sus palabras para precaverse por anticipado ante la reacción de sus críticos. Esta manera algo críptica de escribir hace las delicias de los filólogos, que se entregan con delicia y denuedo a desentrañar el «verdadero» sentido de lo que Weber quiso decir. Con lo que el texto de Weber se convierte casi en escritura sagrada que precisa de exégetas para ser comprendida.

Esta manera enroscada de escribir de Weber consigue que pueda desmarcarse de la tesis que normalmente se le atribuye: la de que el capitalismo es un producto de la Reforma protestante. Al contrario, él mismo califica esta tesis de «tontamente doctrinaria».25

Entre otras cosas, el protestantismo no puede ser la causa (ni siquiera el estímulo) del capitalismo porque Weber es de la opinión de que el capitalismo ha existido en todas las civilizaciones antiguas y modernas: China, la India, Babilonia, Egipto, Grecia clásica, Europa medieval y moderna. El capitalismo es por consiguiente anterior al protestantismo, de modo que difícilmente podría ser su causa.

Tampoco la auri sacra fames (el maldito deseo de oro) es, como algunos piensan, distintivo del capitalismo, sino que está también presente en formas precapitalistas, y más incluso en los países con un desarrollo capitalista rezagado. Lo que hay de singular en el capitalismo moderno es algo que solo se ha dado en Occidente: la organización racional del trabajo formalmente libre.

Weber contrapone el modo «tradicional» y el modo «capitalista moderno» de hacer negocios. En el modo tradicional se busca trabajar para vivir, tener una vida «pacífica y tranquila». En el modo capitalista se busca la austeridad intramundana; no tanto consumir, sino invertir lo ganado para tener cada vez más.

Hay una valoración positiva en el luteranismo de la profesión cuando es vivida como una ocupación vocacional, y por tanto como un deber cuyo cumplimiento es grato a los ojos de Dios. Lo cual no obsta para que Weber diga, a renglón seguido, que no hay afinidad electiva alguna entre Lutero y el espíritu del capitalismo, personificado para él en la figura de Benjamin Franklin más que en la de Lutero. La inquina de Lutero contra la usura sería una muestra elocuente de su animadversión a las prácticas capitalistas y algo suficientemente revelador de su visión tradicionalista, no moderna, de la actividad económica.

El espíritu del capitalismo moderno no lo encarnan ni Lutero, ni Calvino, ni Knox ni Voët, sino más bien sus prosélitos. Y más en concreto los representantes del protestantismo ascético: calvinistas, pietistas, metodistas y sectas derivadas del movimiento baptista, para quienes el éxito mundano en la profesión era señal de pertenencia al círculo de los elegidos o predestinados para la salvación.

Weber pone como ejemplo de este talante a Richard Baxter, teólogo puritano del siglo XVII que rechaza el «descanso en la riqueza» y la dilapidación del tiempo. El objetivo del creyente ha de ser la entrega con ahínco al trabajo profesional, no la vida contemplativa.

El afán de riqueza, cierto es, pasó de ser «un manto sutil» de índole religiosa a convertirse en una jaula de hierro o caparazón duro como el acero, vacío ya de religiosidad. «El capitalismo victorioso no necesita ya de este apoyo religioso, puesto que descansa en fundamentos mecánicos», afirma Weber.26

Aunque no soy muy dado a ello, convendría insertar aquí una aclaración filológica: como explica Francisco Gil Villegas, que se ha cuidado de la edición crítica que yo he manejado, Weber nunca escribió un libro titulado La ética protestante y el espíritu del capitalismo, sino más bien dos artículos que salieron en 1904 y 1905 en una revista académica, y que después fueron retocados por el propio Weber en 1920 con vistas a convertirse en el primer volumen de su Recopilación de ensayos sobre sociología de la religión. El libro que en la actualidad se conoce como La ética protestante y el espíritu del capitalismo no llegó a verlo Max Weber en vida sino que se dio a la imprenta con este nombre diez años

después de su muerte en la traducción al inglés del eminente sociólogo norteamericano Talcott Parsons, que fue quien en realidad «fabricó» el libro.

Otros estudiosos han insinuado que la influencia del protestantismo sobre el auge del capitalismo fue más indirecta y no deliberadamente pretendida. Al clavar el 31 de octubre de 1517 sus Noventa y cinco tesis en la puerta de la iglesia de Todos los Santos de Wittenberg, Lutero propugnaba entre otras cosas que los fieles leyesen e interpretasen la Biblia ellos mismos, sin la intermediación de los sacerdotes, lo cual constituía indirectamente un estímulo a la alfabetización de ellos y de sus hijos. Y así fue: tres siglos y medio después de este acontecimiento las regiones prusianas más cercanas a Wittenberg poseen unos niveles de educación más elevados y unas tasas de natalidad más bajas. El protestantismo, seguramente de forma no deliberada, pulsó una de las teclas más importantes que alientan el crecimiento económico: la acumulación de capital humano.

La comparativa mayor alfabetización de los protestantes sobre los católicos tuvo repercusiones sobre el crecimiento económico por el suministro de mano de obra educada para alimentar la Revolución Industrial. Pero esto fue un efecto colateral no buscado por los seguidores de Lutero. Su propósito primario era aprender a leer para entender la Biblia sin ayuda de sacerdotes, fortalecer su carácter y alcanzar la salvación. Todo lo demás fue un afortunado subproducto. En Alemania, durante el siglo XIX, las regiones protestantes tenían tasas de alfabetización más altas, mayores ingresos y una inclinación mayor por las manufacturas y los servicios (y no por la agricultura) que las regiones católicas.

Además, la insistencia en saber leer por parte de los protestantes cambió plásticamente sus cerebros. He aquí algunos de estos cambios: la especialización de la región occipito-temporal ventral, encargada del lenguaje, los objetos y el procesamiento de rostros; el engrosamiento del cuerpo calloso; la alteración del área de Broca, así como de otras áreas involucradas en el procesamiento del habla y la lectura de otras mentes; la mejora de la memoria verbal y de la activación cerebral durante el procesamiento del habla; el desplazamiento del proceso de reconocimiento facial al hemisferio

derecho (los humanos no letrados reconocen las caras casi por igual con ambos hemisferios); la disminución de la habilidad para identificar rostros; la reducción de la tendencia por defecto a la visión holística en favor de un procesamiento más analítico. Todas estas son consecuencias del aprendizaje de la destreza de la lectura y el procesamiento secuencial de letras y palabras.27

Hay por último quienes no creen que exista «enigma de Weber» en absoluto. El economista sueco Johan Norberg piensa que «el gran enriquecimiento» no es patrimonio exclusivo de la Europa protestante. Se dio, sí, en la Holanda calvinista del siglo XVII, pero se han observado episodios parecidos en la Grecia pagana, el califato musulmán, la China confuciana y la Italia católica y renacentista. En general, en todos aquellos momentos y lugares en que hubo apertura a ideas, productos y personas de fuera de una sociedad.28

14

DECLIVE DE LA VIOLENCIA

1

EL DOUX COMMERCE

Hemos asistido en las páginas anteriores a cómo ciertos mecanismos innatos (el altruismo por selección de parentesco, el altruismo recíproco, la reciprocidad indirecta, la selección de grupo, los mecanismos psicológicos de autocontrol de la conducta) consiguieron mantener la cooperación social y reducir la violencia en grupos de reducido tamaño.

Al crecer el tamaño de las sociedades como consecuencia de la Revolución neolítica, entraron en juego otros artefactos culturales, como la ley consuetudinaria (primero no escrita pero después recogida en legislaciones explícitas), las jerarquías políticas (que culminan con los Estados) y los Grandes Dioses, fiscalizadores en profundidad de la calidad moral de las acciones humanas.

El problema de la contención de la violencia entre grupos humanos (no en su interior) ha sido asunto siempre más correoso y difícil de resolver. El doux commerce de que hablara Montesquieu ha sido la solución alternativa principal a la guerra en el trato entre grupos, como vimos en el Dilema del Prisionero Multinivel. Esto sigue siendo así en la actualidad, según confirma Steven Pinker: «Los Estados soberanos se convirtieron en potencias comerciales, que tendían a favorecer la transacción de suma positiva por encima de la conquista de suma cero».2

El comercio es una actividad que por lo general trasciende las fronteras del grupo, con lo que adviene paulatinamente un cambio

de largo alcance: el desarrollo de normas para tratar de manera humanitaria a los extraños, algo que no solo no estaba considerado en la moral tribal sino que era incluso contrario a ella. Como aclaran lapidariamente Sober y Wilson: «La selección de grupo favorece la amabilidad dentro del grupo y la antipatía entre grupos».3 A pesar de lo cual, el comerciante era ese pacífico individuo extranjero que resultaba admitido (por lo común al amparo de un anfitrión amigo) en el ámbito de otra comunidad. En palabras de Friedrich Hayek, «únicamente para un individuo —y no para el grupo al que pertenecía— era posible la admisión pacífica a un territorio extraño y, de este modo, la adquisición de un conocimiento que no estaba al alcance de sus compañeros».4 Al atravesar el umbral del grupo de pertenencia, los comerciantes fueron seguramente los primeros en zafarse de la moral tribal, y también los primeros en desplegar un talante cosmopolita y desarraigado, en que las normas del respeto e inviolabilidad personal, así como las del cumplimiento de los contratos, ocuparían un lugar creciente.

Joseph Henrich pudo constatar que los grupos humanos más habituados al comercio eran los más dados también a hacer ofertas generosas en juegos económicos como el del Ultimátum. El comercio adiestra a los miembros de nuestra especie a tratar de manera menos ríspida y más benévola a los integrantes de los grupos externos al comprobar que se pueden alcanzar tratos mutuamente ventajosos entre Nosotros y Ellos, puesto que los necesitamos tanto como ellos nos necesitan a nosotros para mejorar nuestras cotas de bienestar.

Algo nuevo empieza a removerse en materia moral. Ya no se trata de favorecer a (y sacrificarse por) los conocidos sino de no causar daño a los desconocidos. Esta moral (emocionalmente más fría) del respeto a la humanidad en cualquier otro (a su vida, a su dignidad y a su hacienda) fue una innovación cultural que tuvo que ser aprendida con esfuerzo, y todavía seguimos en este proceso de aprendizaje, que echó los dientes con las prácticas comerciales. No hay peligro: la moral del microgrupo sigue entre nosotros prácticamente en los mismos términos que en el Pleistoceno, y ahora, en las sociedades atestadas en que nos movemos, la desplegamos en el círculo íntimo de los familiares, amigos, colegas

de trabajo o camaradas de armas. Pero, al lado de esta moral atávica y ancestral, han ido evolucionando normas para el trato cotidiano con la muchedumbre de desconocidos con que nos tropezamos a diario al vivir en una civilización extensa y que pueblan fugazmente las comisuras de nuestra atención. Es inútil esperar que tratemos a esta turbamulta de extraños con la misma solicitud y desvelo con que nos ocupamos de nuestros seres queridos. Lo que se espera de nosotros es algo mucho más modesto: que nos abstengamos de ocasionarles daños evitables.

EL CÍRCULO EN EXPANSIÓN DE LA EMPATÍA

El 1 de diciembre de 1955, una mujer negra, Rosa Parks, fue detenida en Montgomery (Alabama, Estados Unidos) por desacatar las leyes de segregación racial en los transportes públicos, que obligaban a los negros a ceder sus asientos a los pasajeros blancos en la sección reservada a estos últimos. En realidad, ella estaba sentada en una parte del autobús situada detrás de la sección reservada a los blancos, por lo que se negó a levantarse, y por esto fue detenida. Nadie lo podía sospechar por entonces, pero este incidente desencadenó el Movimiento por los Derechos Civiles y contra la segregación racial en Estados Unidos. Su caso fue visto por la Corte Suprema de Estados Unidos, que declaró inconstitucional la segregación racial en los transportes públicos.

Rosa Parks no fue en absoluto la primera persona encarcelada por no ceder su asiento a un blanco en el autobús. En 1952 un policía disparó y mató a un hombre negro por idéntico motivo y en la misma ciudad (Montgomery); y pocos meses antes, en 1955, dos mujeres, Claudette Colvin y Mary Louise Smith, fueron detenidas en incidentes separados por parecida razón. ¿Qué tuvo, pues, de especial el incidente de Rosa Parks? Pues que esta mujer estaba singularmente bien conectada: era secretaria de la National Association for the Advancement of Colored People (NAACP) de su zona, era miembro muy activa de la Iglesia metodista, durante los fines de semana trabajaba como voluntaria en un centro de acogida o en un club de botánica, los miércoles por la noche ayudaba a tejer

mantas para el hospital del distrito, etcétera. Además, Rosa Parks tenía amistades influyentes, como E. D. Nixon, antiguo dirigente de la NAACP de Montgomery, que, tras conocer su arresto, se puso en contacto con un eminente abogado blanco, Clifford Durr, que conocía personalmente a Rosa Parks porque había arreglado los trajes de presentación en sociedad de sus tres hijas. Nixon y Durr pagaron la fianza y la condujeron a su casa. Esa misma noche, Jo Ann Robinson, presidenta de un grupo de maestros de escuela y amiga personal de Rosa, convocó un mitin improvisado al que asistieron maestros y padres de alumnos, en el que se sugirió un boicot a la línea de autobuses el lunes siguiente. Un todavía desconocido Martin Luther King, por entonces con veintiséis años y nuevo ministro de la Iglesia baptista de la ciudad, encabezó este boicot a los autobuses de Montgomery, que fue un éxito completo. En pocas palabras, Rosa Parks era una conectora, con vínculos fuertes de amistad y a la vez con nexos débiles con casi toda la población de Montgomery, una persona muy conocida en la ciudad, un pilar de la comunidad. Su posición estratégica hizo que todas las subredes sociales de Montgomery se movilizaran en su favor, y que su caso acabara teniendo trascendencia nacional. Los útiles de capital social (teléfono, telégrafo, prensa) contribuyeron, qué duda cabe, a la difusión de lo ocurrido a Rosa Parks, pero el estado de una red social y la posición que una persona determinada ocupa en ella son también datos cruciales para saber si el proceso de civilización se va a consolidar o va a pasar de largo, para comprender si un incidente aislado va a acabar en nada o va a ser la chispa que provoque un incendio, una reacción en cascada, un episodio masivo de contagio social.5

Se han producido dos oleadas principales en la defensa de los derechos humanos: una a finales del siglo XVIII, en la Declaración de Independencia de Estados Unidos (1776) y en la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano (1789), en plena Revolución Francesa. La otra oleada tiene lugar a mediados del siglo XX, con la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948), completada en las décadas posteriores por otros documentos legales que protegían a minorías raciales, étnicas, mujeres, niños y homosexuales.

¿Es la empatía la fuerza moral que ha puesto en marcha las

revoluciones por los derechos en la segunda mitad del siglo XX, y lo que ha hecho que prestemos atención y apoyo solidario a los intereses y bienestar de las minorías raciales, las mujeres, los niños, los gais e incluso los animales? El filósofo moral Peter Singer ha defendido que la empatía y su expansión en círculos de radio cada vez más amplio (la familia, el clan, la tribu, la nación, la especie y todos los animales sintientes) es la clave para entender el progreso moral.6

Steven Pinker reconoce con largueza la importancia de la empatía, pero a la vez no puede dejar de notar que la empatía (entendida como simpatía o compasión por el bienestar o malestar ajenos, no tanto como capacidad de leer intelectualmente la mente de otro) es una criatura de la moral tribal y, como casi todo en este tipo de moral, tiene su vertiente oscura e inquietante. La empatía se despierta cuando entramos en conocimiento de una persona concreta (y puede extenderse, eso sí, al grupo al que pertenece esa persona), por lo que presenta un par de problemas para convertirse en la base sentimental de una moral del respeto universal (a cualquier miembro de la especie humana):

1. Puede entrar en colisión con la justicia, haciendo que favorezcamos a una persona particular, por conocer su caso y circunstancias, y antepongamos su bienestar al de otros que merecen igual o mayor atención. Cuando tal cosa sucede la empatía se convierte en agente abrasivo de la imparcialidad. He aquí un ejemplo: «[Daniel] Batson observó que cuando las personas se compadecían de Sheri, una niña de diez años con una enfermedad grave, también apoyaban que para el tratamiento médico se saltara a otros niños que llevaban más tiempo esperando o que se hallaban en peor situación». 7

Esto es lo que vimos que Jean Tirole llamaba el «sesgo de la víctima identificable». Los filósofos morales se han percatado de esta parcialidad de nuestros sentimientos empáticos y la han ilustrado con historias ficticias pero verosímiles. Vas conduciendo tranquila y felizmente tu descapotable nuevo tapizado en cuero y de repente ves a una niña accidentada, con una pierna cubierta de sangre, al borde de la carretera. La oyes gritar pidiendo auxilio. Tienes un

momento de titubeo. Si la metes en el coche y la llevas al hospital más próximo, adiós a tu tapicería nueva. Calculas mentalmente que te costará 200 euros volver a tenerla limpia. Pero enseguida te das cuenta de que eso es una fruslería comparado con la posibilidad de salvar una vida humana. Te reprochas a ti mismo la vacilación momentánea que has tenido. Detienes el coche y auxilias a la niña.

A los pocos días recibes una carta de UNICEF en que te piden una donación de 50 euros para un país pobre del África subsahariana. La donación será destinada a proporcionar sales de rehidratación oral a unos 25 niños que sufren una grave diarrea deshidratante. Sin estos 50 euros esos niños están condenados a morir por una causa fácilmente evitable. Tú, como la mayoría de la gente, ignoras estas peticiones provenientes de organizaciones encargadas de encauzar ayuda humanitaria a los habitantes de países pobres del Tercer Mundo. Lo curioso es que el día anterior tú has estado dispuesto a sacrificar 200 euros para salvar la pierna de una niña y ahora no parece que tengas intención de donar solo 50 euros para salvar a 25 niños deshidratados. (O con cualquier tipo de afección curable —desnutrición, sarampión, malaria, etcétera—, enfermedades que ocasionan más de 10 millones de muertes infantiles al año).

La explicación a esta conducta moralmente incongruente está en nuestro pasado evolutivo. Hemos vivido durante miles de años (más del 95 % de la historia de nuestra especie) en grupos reducidos, donde conocíamos a quienes tenían necesidad de nuestra ayuda y estábamos dispuestos a aliviar los sufrimientos visibles de aquellos que teníamos delante. Pero la evolución de nuestro cerebro no nos ha dotado de una sensibilidad similar para socorrer a quien no vemos y está alejado físicamente de nosotros.8

2. Tenemos un gradiente de empatía, que empieza con nuestra persona, se extiende a nuestros familiares y amigos íntimos, a los compañeros de trabajo y a los connacionales. Y en cada una de estas expansiones, nuestra empatía pierde fuerza y sería por completo desaforado e impertinente pretender que está a nuestro alcance repartir nuestra capacidad de desvelo y asistencia de modo imparcial a cualquier habitante del planeta. «Esperar que el gradiente de empatía humana —dice Pinker— se aplane tanto que los desconocidos signifiquen para nosotros tanto como la familia o

los amigos es una utopía en el peor sentido de la palabra “utopía” en el siglo XX , pues requeriría la anulación inalcanzable y dudosamente deseable de la naturaleza humana». 9

La utopía comunista aspiraba a esta imposible dilatación de la empatía a escala universal, a la reviviscencia de la moral presente en las bandas de cazadores-recolectores (el «comunismo primitivo» del que hablaba Marx), pero ahora en el marco de una sociedad populosa y opulenta, que se deseaba presidida por un fraternal comunismo poscapitalista, punto y final de la historia del progreso humano tanto en sus aspectos morales como materiales. Error de proporciones bíblicas, que llevó al despeñadero a sociedades enteras y que hubieron de pagar durante décadas millones de personas. La empatía puede servir como cabeza de puente para extender nuestra atención solidaria más allá del horizonte provinciano e insular de nuestro círculo íntimo. Pero esta cabeza de puente es siempre volátil y mudadiza.

AUTODOMESTICACIÓN

El genetista soviético Dmitri Beliáyev comenzó en la década de 1950 un experimento de domesticación de los zorros plateados siberianos (continuado después de su muerte en 1985 por su colaboradora Lyudmila Trut), escogiendo por selección artificial los ejemplares juveniles más dóciles generación tras generación. En la cuarta generación los cachorros de zorro meneaban la cola cuando se acercaban los humanos, cosa que nunca hacen los zorros silvestres. En la sexta generación los zorros gañían para atraer la atención de los humanos, se acercaban a ellos, los olfateaban y los lamían. También aparecieron patrones de manchas claras en la piel, similares a las de otros animales domesticados, como gatos, perros, vacas, etcétera, que no parecían tener significado adaptativo alguno. Otro rasgo fue que los ejemplares de zorro plateado mejor domesticados alcanzaban un mes antes la madurez sexual y tenían camadas mayores.

El perro fue el primer animal en ser domesticado, hace unos 15.000

años. Cabras y ovejas lo fueron hace 11.000. Y poco después vinieron el ganado vacuno, los cerdos y los gatos. Una vez domesticados, los animales preservan los rasgos del síndrome de domesticación (cerebros más pequeños, caras acortadas, manchas en la piel, orejas gachas, dientes más pequeños, ciclos reproductivos más rápidos) durante miles de años, incluso aunque sean puestos en libertad.

Richard Wrangham apunta a que los humanos se domesticaron a sí mismos, volviéndose más dóciles y menos violentos con los de su propio grupo de convivencia.10 A fin de hacerse entender, Wrangham distingue dos tipos de agresividad: la proactiva (fría, ofensiva, premeditada) y la reactiva (caliente, defensiva, impulsiva).

La paradoja que se da en los humanos es que tenemos una excepcionalmente baja agresividad reactiva, pero a la vez puntuamos muy alto en agresividad proactiva. Nos mostramos tranquilos y calmados en presencia de nuestros semejantes, pero a la vez somos extraordinariamente eficaces cuando toca organizar deliberadamente la violencia contra ellos. Wrangham pone este ejemplo iluminador: mientras que cien chimpancés metidos en la cabina de un avión desencadenarían sin falta un caos violento, cien seres humanos pueden convivir pacíficamente durante un vuelo prolongado. Pero a la vez esos seres humanos son exhaustivamente supervisados y cacheados antes de entrar en la cabina para comprobar que no llevan armas, bombas o cosas por el estilo, es decir, para asegurarnos que no desplegarán una agresividad proactiva, actos de violencia premeditada.

La autodomesticación en los humanos se produjo a través del castigo de los individuos con una agresividad reactiva más alta, los más desagradables o déspotas. Ese castigo podía tomar la forma extrema de ejecución del tirano. La coalición de los machos subordinados frente a un macho prepotente es un caso de violencia proactiva, planeada y orientada a reducir la violencia reactiva del macho dominante y afianzar de este modo el proceso de autodomesticación de los humanos. En otras palabras, la autodomesticación significa la reducción de la violencia reactiva y emplea como herramienta o medio la violencia proactiva.

Siguiendo a Christopher Boehm, Wrangham sostiene que somos

morales (moralmente buenos) para evitar el riesgo de ser señalados y, en casos extremos, expulsados del grupo o ejecutados por una coalición de machos subordinados. Todo esto nos impulsa a conformarnos a las normas morales vigentes en el endogrupo. La ventaja de la coalición del subgrupo de machos beta como comité de control de la conducta del endogrupo es que nos libra de los machos alfa de genio hirsuto, promueve la autodomesticación y vuelve más morales y dóciles a los individuos.

Haciendo pie en el inmortal relato de Robert Louis Stevenson, El extraño caso del doctor Jekyll y Mr. Hyde, en que por primera vez se narra un caso de trastorno de identidad disociativo, Wrangham subraya que en el relato hay un acierto y un error.

El acierto consiste en mostrar que el pasado simiesco de nuestra especie fue cruel y con una intensa agresividad reactiva, la que muestra Mr. Hyde, que poco a poco ha sido controlada a través del proceso lento de autodomesticación. Pero la historia de Stevenson está incompleta porque no aparece por ningún lado el papel de la violencia proactiva, que precisamente contribuyó, a través de la defenestración de los violentos, a autodomesticar nuestra especie.11

El neurocriminólogo Adrian Raine dirigió en 1994 el primer estudio en que se trataba de correlacionar la conducta criminal con la capacidad de control por parte de la corteza prefrontal del sistema límbico o emocional. Mediante pruebas de Tomografía por Emisión de Positrones, Raine confirmó su sospecha de que los criminales reactivos tenían la capacidad de control prefrontal mermada con respecto a los no asesinos y también con respecto a los asesinos proactivos. Una amígdala con un tamaño superior al normal está relacionada con agresividad reactiva alta y respuestas de miedo. Los animales salvajes tienen la amígdala más grande que sus contrapartes domesticadas.

Una categoría especial de criminales proactivos (no reactivos) son los psicópatas. Su ausencia de empatía les impide en los casos más extremos percibir el dolor ajeno que ocasionan con su conducta. Su egocentrismo les cierra el paso a alcanzar juicios morales equilibrados. Corren muchos riesgos (de manera impertérrita) a fin de alcanzar sus metas egoístas y la mayor parte de ellos son varones jóvenes. Los psicópatas suelen tener una amígdala deforme o más

pequeña de lo normal, lo que hace que sus respuestas emocionales sean de baja intensidad: están casi enteramente desprovistos de miedo o empatía, lo que les predispone a la agresión proactiva más que a la reactiva. La prevalencia de la psicopatía alcanza al 1 % de la población mundial.

¿Es acaso la violencia proactiva patrimonio exclusivo de nuestra especie? En algún momento se pensó que sí. Pero resulta que no. Un caso de violencia proactiva es el infanticidio entre los langures, los monos capuchinos, los chimpancés, los gorilas, los leones, etcétera. Las agresiones infanticidas las cometen sobre todo los machos, pero también se dan entre las hembras de monos titíes.

Asimismo, están bien documentados los casos de homicidio entre chimpancés comunes, como los famosos producidos en el Parque Nacional de Gombe, en Tanzania, entre los clanes Kahama y Kasekela en la década de 1970. Incluso, y a pesar de lo que creía el etólogo Konrad Lorenz, la muerte se la ocasionan entre sí miembros de distintas manadas de lobos, aunque no componentes de la misma manada (en esto sí anduvo acertado Lorenz).

Y desde luego se han observado ataques homicidas planeados entre grupos de cazadores-recolectores actuales (no cercanos a poblaciones de pastores o granjeros) en Australia, Tasmania, las islas Andamán, Tierra de Fuego, Alaska occidental y la región de los Grandes Lagos en Canadá. Abundan mucho más, eso sí, los ataques homicidas entre grupos que en el interior de un grupo; estos últimos se dan en los casos, ya mencionados, de coaliciones de machos beta para deshacerse de un macho alfa desagradable.12

La guerra se dio en nuestra especie antes de la llegada de la agricultura, en sociedades de cazadores-recolectores y es desde luego la expresión más nítida y contundente de agresividad proactiva en humanos.

Habría que distinguir dos tipos de guerra: la que sucede en condiciones preestatales y la posterior al Estado. En la primera se trata de pequeñas contiendas o ataques por sorpresa sobre otro grupo, que está desprevenido o en inferioridad numérica. Muchos antropólogos prefieren no llamar «guerra» a este tipo de escaramuzas y reservar la palabra para los conflictos más complejos

y multitudinarios que se dan entre Estados. Además, en la guerra de pequeña escala los guerreros no están obligados a participar y pueden optar entre intervenir o quedarse en casa sin represalias.

La evolución ha hecho que matar extranjeros sea algo placentero, puesto que los que lo hacen suelen recibir beneficios: reputación de buenos guerreros o más expedito acceso sexual a las mujeres de la tribu, más seguridad y un flujo mayor de recursos alimentarios para el grupo vencedor, etcétera. Que una conducta como la guerra sea adaptativa no nos debe sumir en el fatalismo o la inacción. También los celos son adaptativos y podemos hacer uso de nuestra corteza prefrontal para mantenerlos a raya.

La guerra a gran escala es otra cosa: involucra a más gente y hay más división del trabajo; señaladamente la que se da entre los comandantes (que no participan directamente en el enfrentamiento sino que solo lo planean) y los soldados, a los que les pasa lo contrario. A diferencia de los guerreros en grupos pequeños, que tratan de hacer daño al enemigo y huir después ilesos, los soldados corren un peligro cierto de ser heridos o muertos. El miedo al enemigo es manifiesto entre los soldados y muchos comandantes optan por tratar a los posibles desertores con la amenaza de muerte, de modo que tengan más miedo a sus comandantes que a los militares del otro bando. Los soldados no tienen la posibilidad de eludir la participación en una guerra que quizá detestan. El espíritu de cuerpo y la camaradería son también estímulos para que un soldado se emplee a fondo, incluso hasta el autosacrificio, en una batalla.

El lenguaje fue decisivo en el desarrollo de la agresión proactiva en los humanos, pues gracias a él los individuos podían comunicarse sus planes de agresión contra el déspota del grupo o contra los integrantes de otros grupos. El lenguaje potenció a la vez la parte angélica y demoniaca de nuestra naturaleza, la autodomesticación basada en deshacerse de los tiranos abusones y la potenciación de la guerra intergrupal. La agresividad proactiva nos ha ayudado a ser más pacíficos dentro de nuestro grupo y al mismo tiempo más letales con otros grupos. La autodomesticación ha tenido la virtud de esconder nuestro «lado Hyde», colérico y tempestuoso; nos ha amansado como especie al eliminar a los antepasados peligrosos e

impedir que se difundieran sus genes. Pero esa misma agresividad proactiva que ha podado las malas hierbas de nuestro pasado evolutivo, ha afilado también nuestras garras intelectuales para urdir el mal ajeno.13

Una vez más, se deja sentir que el problema peor resuelto por los humanos es la cooperación entre Nosotros y Ellos, y el mejor resuelto la cooperación entre Yo y Nosotros.14

15

PROSPERIDAD MATERIAL Y PROGRESO MORAL

1

LA VIDA MATERIAL

Esto es lo que nos cuenta Giorgio Manganelli sobre cómo era la vida en Londres en el primer tercio del siglo XVIII: «Pero en 1737 Londres no era solo un lugar de arrebatadora vitalidad, el gran escenario de la vida. Era una ciudad torva y sórdida, increíblemente sucia —puesto que aún no existía un servicio municipal de limpieza urbana— y mal iluminada; las calles estaban sin pavimentar y desprovistas de aceras; no había alcantarillado ni conductos de desagüe, de modo que toda la inmundicia se acumulaba y fluía hacia el centro de las calles; los informes de la época insisten especialmente en los gatos y perros muertos […] Era frecuente la pena de la argolla, que solía recaer en los calumniadores, categoría de la que formaban parte los libelistas, los polemistas temerarios y los periodistas agresivos. Recayó también en Defoe, y podía ser mortal, debido a la libertad que se daba a la plebe para arrojarle al desdichado piedras y palos, además de menos letales verduras, y hubo quien, durante ese hostigamiento, murió como consecuencia de la angustia, la vergüenza y el rigor del sol y la lluvia».2

Se advierte que en el Londres de la época el deterioro moral estaba muy estrechamente vinculado al deterioro material. En este capítulo haré hincapié asimismo en la estrecha vecindad de ambos, pero empezaré por ocuparme de la vida material en épocas anteriores. Lo mejor es dejar hablar a los datos.

La esperanza de vida al nacer a escala planetaria era de setenta y tres años en 2021. Esto contrasta con el dato de que la esperanza de

vida durante más del 99 % de la historia de la especie humana ha estado rondando los treinta años. La esperanza de vida empezó a despegar en el siglo XX, y lo hizo con más rapidez en los países más pobres de la Tierra que en los más ricos. En Holanda, el país más rico en el siglo XVII, la esperanza de vida al nacer era de cuarenta años; hoy la esperanza de vida en el país más pobre del mundo, la República Centroafricana, es de cincuenta y cuatro años.

La reducción de la tasa de mortalidad infantil vino acompañada de una reducción de la tasa de natalidad, con lo que no se produjo la bomba demográfica que tan agoreramente se temía en las décadas de 1960 y 1970. El declive de la natalidad vino de la percepción por parte de los padres de que no necesitaban más hijos para asegurarse la supervivencia de unos pocos.3

En conjunto, puede que las mejoras en la salud deban más al progreso económico (con las consiguientes ventajas en alimentación y salubridad) que al avance en la medicina. Por poner un ejemplo especialmente relevante, uno de los grandes triunfos en materia de salud fue la separación de las aguas negras (o fecales) del agua de beber. Y los héroes de esta historia fueron burócratas y hombres de Estado animados por un espíritu a mitad de camino entre el paternalismo y la filantropía. Este problema de salud pública no acabó de estar del todo resuelto hasta bien entrado el siglo XX en economías avanzadas, como las de Gran Bretaña y Estados Unidos.4

El consumo medio de calorías en Europa Occidental pasó de 2.000-2.500 (por debajo de los niveles actuales en África) a 3.000 en 1950. También desde 1870 la altura de los europeos occidentales creció a razón de casi 1 cm por década, pasando de una media de 1,67 m a 1,79 m en el caso de los hombres (en las mujeres está hoy en torno a 1,65 m).

La tasa de desnutrición en 1947 era del 50 % de la población mundial; en la actualidad está en torno al 13 %. Como suele suceder, el África subsahariana está a la zaga en resultados. El porcentaje de hambrientos ha decrecido del 33 al 23 % entre 1990 y 2014, pero, debido al incremento de la población en ese periodo, la incidencia del hambre ha aumentado en casi 45 millones de seres humanos y afecta hoy a casi 300 millones de personas. Aunque hay casos de éxito relativo: Nigeria, Angola, Camerún o Mozambique.5

El umbral de pobreza extrema se sitúa en 2015 en 1,9 dólares del año 2005 de gasto diario. (El Banco Mundial, que es quien corta el bacalao en estas decisiones, lo mantenía en 1,25 dólares en 2008). Con este baremo en la mano, la tasa de pobreza extrema ha caído entre 1981 y 2015 de 53,9 % al 11,9 % en los países en vías de desarrollo (la media global ha pasado en este periodo del 44,3 % al 9,6 %). La zona más castigada por la pobreza sigue siendo el África subsahariana, que en 2015 continúa en el 35,2 %. En las tres últimas décadas la tasa de pobreza global ha bajado al ritmo de 1 punto por año. En 1820 la probabilidad de nacer pobre era del 94 %; en 2015, del 11 %.6

¿AYUDA A LOS POBRES LA AYUDA ECONÓMICA?

Un hecho chocante es lo poco que en apariencia haría falta para resolver el problema de la pobreza en el mundo. Bastaría, por ejemplo, con que cada adulto estadounidense transfiriera un dólar al día a los habitantes pobres del resto del mundo para que todos ellos rebasaran el umbral de la pobreza. Si en esta cruzada contra la pobreza intervinieran otros países ricos, sería suficiente con que cada uno donase medio dólar diario, o incluso algo menos. Esto parece que debería servir de reclamo estridente para que los países ricos ayudasen a los pobres a salir del hoyo.

Pero lo curioso es que incrementar la ayuda empeora la situación de los donatarios pobres. De hecho, las cantidades donadas por los habitantes ricos del planeta (directamente o a través de organizaciones humanitarias) superan holgadamente lo necesario para sacar a los pobres de su pobreza si (y en este «si» está toda la clave de la cuestión) el dinero llegase directamente a los donatarios, lo que no es el caso. Casi la mitad de la ayuda va a parar a regímenes autocráticos, lo que es en la práctica una garantía de que no alcanzará a sus destinatarios finales pretendidos.

Por término medio los países ricos destinan un 0,5 % de su renta nacional a ayuda a los países pobres. Por debajo del 0,7 % a que urge la ONU. Pero hay que añadir que esto solo incluye la ayuda

oficial (la de los gobiernos), a la que hay que agregar la ayuda de las organizaciones humanitarias, que se suma a la ayuda oficial.

De los 49 países del África subsahariana, 36 han recibido ayuda exterior por un importe igual al 10 % de su renta nacional durante tres décadas o más. Esto ha supuesto algo más del 75 % del gasto gubernamental en esos países, lo que ha tenido el efecto perverso de que esos países y sus gobiernos se han acostumbrado a vivir de la ayuda extranjera, se han vuelto adictos a ella; lo que les ha impedido desarrollar por su cuenta las instituciones facilitadoras de un avance económico autónomo. Se conforman con mantener una economía basada en el sector primario o extractivo (productos agrícolas y minerales), en vez de desplegar un sector industrial y de servicios pujante, que son los característicos de las economías punteras.

La dependencia adictiva de la ayuda exterior hace que los gobiernos de los países pobres no tengan incentivos para alentar instituciones políticas democráticas y liberales. La mayor parte de los regímenes son presidencialistas, y el autócrata en el poder se mantiene en él y se resiste a cederlo a otro por las prebendas que le proporciona tanto la ayuda económica exterior como la propiedad sobre los recursos naturales (tierras, minas, pozos de petróleo), con las que allega divisas del extranjero. Renunciar a este pingüe botín por la alternancia democrática en el poder no entra sencillamente en sus planes y es a lo último a lo que estaría dispuesto un sátrapa de un país pobre. Los países pequeños del África subsahariana, que obtienen mucha ayuda, están entre los menos democráticos del mundo.7

AMENAZAS AL MEDIO AMBIENTE

El movimiento ecologista echó a andar en la década de 1960. Y lo ha hecho con ribetes casi siempre románticos, de exaltación del medioambiente primitivo, no contaminado por el progreso humano. Steven Pinker, aceptando la importancia de proteger el agua, el aire, las especies y los ecosistemas, opta por enfocar todo el asunto

desde un punto de vista ilustrado, antes que romántico. Hay un ecologismo misántropo, de raíz romántica, que ve a los humanos como viles explotadores de un planeta prístinamente sano. En cambio, el ecologista ilustrado reconoce que los humanos necesitan energía para auparse a sí mismos desde la pobreza, y que esta energía se puede extraer con un daño mínimo para el planeta y los seres vivos.

El movimiento ecomodernista, de inspiración ilustrada, empieza por sostener que cierto grado de polución es una consecuencia inexorable de la Segunda Ley de la Termodinámica: si las personas usan energía para conferir orden a sus cuerpos y hogares, lo que cabe esperar es que crezca la entropía en el ambiente bajo la forma de residuos, polución y otras vicisitudes del desorden.

La industrialización ha traído muchas bendiciones a la humanidad: ha alimentado a miles de millones de personas, ha más que duplicado su esperanza de vida, las ha sacado de la pobreza extrema y de la esclavitud del trabajo físico extenuante, les ha permitido leer de noche y estar calientes en invierno. Una consecuencia de todas estas buenas noticias ha sido el deslustre del medio ambiente. Está claro que un medio más limpio es mejor, pero no a cualquier precio, no al precio de renunciar a muchas cosas buenas de la vida traídas por el progreso material. No se trata de escoger uno de los dos cuernos del dilema sino de alcanzar soluciones de compromiso entre ellos.

Frente a los negros vaticinios de los verdes de que solo el decrecimiento económico puede detener la polución galopante, o el planteamiento de la derecha política de que la protección medioambiental acabará por sabotear el crecimiento económico, lo que se ha observado es que la prosperidad material ha aumentado a la vez que ha mejorado la calidad del medio ambiente, mediante el uso de energías más limpias y de un empleo más eficiente de los recursos. Incluso la deforestación de los bosques tropicales, que continúa siendo alarmante, ha caído en dos tercios en lo que llevamos de centuria.

Ante los reiterados fallos de predicción de apocalipsis medioambientales (bomba de población, escasez de recursos esenciales y no renovables, lluvia ácida, agujero en la capa de

ozono), hay motivos para pensar que hay un fallo en el razonamiento de los apocalípticos: los humanos no agotan los recursos hasta el final, como el que sorbe un batido con una pajita, sino que, a medida que un recurso escasea, se incrementa su precio, lo que anima a la gente a conservarlo y a buscar sustitutivos del mismo. El mecanismo de mercado previene contra el agotamiento definitivo de los recursos. Gracias a esto cualquier sociedad humana ha abandonado el empleo de un recurso y ha pasado a explotar otro mejor mucho antes de que el primero haya quedado agotado. Todavía quedaba mucha madera en el planeta cuando se pasó a explotar el carbón, y mucho carbón cuando pasamos a utilizar el petróleo.

Pinker admite, pese a todo su optimismo, que hay una cuestión alarmante sobre el tapete: los gases de efecto invernadero y su repercusión sobre el cambio climático. Esos 38 mil millones de toneladas de CO2 que arrojamos a la atmósfera cada año hacen que la concentración de dióxido de carbono haya pasado de 270 partes por millón en los tiempos de la Revolución Industrial a más de 400 partes por millón en la actualidad. Y provoca que la temperatura media global haya aumentado 0,8 grados centígrados. Y las proyecciones son que aumente entre 1,5 y 4 grados hacia finales del siglo XXI.8 El otro gran lunar en el luminoso panorama del progreso moral y material de la especie humana en los últimos tiempos son los arsenales nucleares que todavía conservan nueve de los casi 200 Estados que se reparten el planeta.9

LA VIDA ESPIRITUAL

El sistema mixto de mercado y sector público podría habernos hecho ganar el mundo entero, pero, como se dice en los Evangelios, ¿de qué nos serviría esto si ha echado a perder nuestra alma? (Mateo, 16, 26; Marcos, 8, 36; Lucas, 9, 25). Pero resulta que ese sistema mixto también ha hecho su parte en la mejora de nuestra vida anímica. Por supuesto no hay que tomarse muy a pecho esta distinción entre progreso material y espiritual, entre otras cosas porque enseguida vamos a ver lo mucho que se deben entre sí.

Aunque resulta facilón menospreciar como superficial la renta nacional como un medidor del bienestar, resulta que este indicador se correlaciona positivamente no solo con la longevidad, la salud y la nutrición, sino también con otros indicadores más «espirituales» de calidad de vida, como la paz, la libertad, los derechos humanos, la tolerancia o la alfabetización.

Empecemos por esta última. Antes del siglo XVII solo algo menos de un octavo de la población había recibido educación formal en la Europa Occidental, mientras que ahora el 87 % del planeta está educado. Y la educación es hoy aceptada como un derecho fundamental por 170 países de la ONU. No solo esto: la educación vuelve a un país más democrático y pacífico. El mejor predictor de valores emancipatorios en una sociedad es el Índice de Conocimiento del Banco Mundial, un índice que combina medidas de educación per cápita (alfabetización de adultos, matriculación en institutos y universidades), acceso a la información (teléfonos, ordenadores, uso de internet), productividad tecnológica y científica (investigadores, patentes, artículos de revistas) e integridad institucional (imperio de la ley, calidad de las regulaciones y economía abierta al comercio). Lo que da a entender que el conocimiento y las instituciones saneadas conducen al progreso moral.

Pero la educación no solo favorece el progreso moral sino también el material. Los países ricos son los mejor educados. ¿Pero es la riqueza la causa de la superior educación, o es la superior educación la causa de la riqueza? Para convertir la correlación en causalidad habría que discernir cuál de los dos fenómenos se verifica antes en el tiempo: ese es el mejor candidato a ser la causa del otro. En este caso ocurre que la mayor inversión en educación va seguida de aumentos en la riqueza, de modo que, a menos que exista alguna variable de confusión interpuesta, la primera sería causa de la segunda.10

Pero aquí conviene hacer un inciso e introducir una excepción: la educación infantil fue favorecida por el incremento de la riqueza. Que los niños trabajaran ha sido la condición habitual de todas las épocas históricas; es simplemente un bulo que el trabajo infantil fuera causado por la tenebrosa Revolución Industrial. El trabajo

infantil empieza a desaparecer cuando los sueldos reales de los padres aumentan, y estos pueden prescindir del trabajo de sus hijos, a los que llevan a la escuela para que acumulen capital humano y puedan alcanzar puestos de trabajo de más alta cualificación y mejor pagados. Es la mayor riqueza de las familias la que acaba con el trabajo infantil.11

¿Y qué decir de la felicidad? Resulta que cuanto más próspera es la humanidad, más felices se sienten los humanos, aunque los incrementos en felicidad sean marginalmente decrecientes. En 8 de 9 países europeos la felicidad aumentó entre 1973 y 2009 a la par que crecía el PIB per cápita. Y en el World Values Survey se encontró que en 45 de 52 países estudiados la felicidad cotizó al alza entre 1981 y 2007.

Es importante resaltar que no estamos hablando de mediciones objetivas de la felicidad hechas con «hedonímetros», sino de encuestas basadas en autoinformes de las personas interrogadas, lo que torna menos fiables las «mediciones» de la felicidad. Cuando se habla de felicidad, parece obvio que, aparte de datos, necesitamos algo de análisis conceptual, pues no es inmediatamente claro qué hay que entender por «felicidad». Pinker distingue entre llevar una vida feliz (placentera) y llevar una vida significativa. Cosas que no tienen por qué coincidir (ni tampoco oponerse la una a la otra). La gente feliz vive en el presente; la que lleva una vida significativa tiene una narración sobre su pasado y sus planes de futuro. Da toda la impresión de que Pinker está diferenciando la felicidad nietzscheana de la comodidad epicúrea; la vida orientada por recompensas intrínsecas (que se disfrutan mientras se hace algo y por hacerlo bien) frente a la vida presidida por recompensas extrínsecas, las que se obtienen tras haber acabado de hacer una tarea y presentar sus resultados; cosas como dinero, prestigio o poder.12

Es preciso subrayar por último que entregarse a tan elevados quehaceres presupone tener resueltas ciertas cuestiones materiales. Aludamos en este punto a que el incremento de la esperanza de vida desde el siglo XVIII en adelante hizo que perdiera vigencia la pregunta «¿Cómo puedo salvarme?» y cobrara protagonismo la búsqueda de cómo ser feliz.13 No menos cierto es que el ocio hace

falta para ocuparse de la felicidad. Hacia 1870 se trabajaban 66 horas a la semana en Europa Occidental y 62 en Norteamérica. Desde 1980 en adelante se trabajan más horas en los emprendedores Estados Unidos (unas 40 horas) que en la socialdemócrata Europa (en torno a 38 horas de media). No es difícil imaginar que con las extenuantes jornadas laborales del siglo XIX quedaba muy poco espacio mental para pensar en el desarrollo de las propias capacidades. Hacen falta muchas horas de ocio a la semana para poder siquiera caer en la cuenta de que uno tiene capacidades que le gustaría desplegar tras el horario de trabajo (a menos que uno sea de esos afortunados cuyo trabajo coincide precisamente con la dedicación al autodesarrollo). La consagración a planes de vida individualistas solo alcanza a las mayorías cuando se dispone del tiempo de ocio suficiente.

Del lento declinar de la violencia ya nos hemos ocupado en el capítulo anterior, de modo que aquí será suficiente con dejar caer algunas pinceladas. Dos circunstancias que han ayudado a la amortiguación de los brotes de mortandad han sido el incremento del comercio internacional tras la Segunda Guerra Mundial (la guerra es menos atractiva entre socios comerciales) y la extensión de la democracia a cada vez más países, pues cuanto más democráticos sean dos países, más improbable es que se hagan la guerra entre sí.14

A despecho de vaticinios pesimistas, el número de países democráticos ha crecido de 31 en 1971 a 52 en 1989; y en 2021, según el índice elaborado por The Economist Intelligence Unit hay 72 países en el mundo que son considerados democráticos (24 democracias plenas y 48 democracias deficientes), lo que supone que un 57,5 % de la población mundial está bajo regímenes democráticos. Lo que contrasta con el 1 % en 1816. Además, de los 58 países autocráticos que subsisten en el momento presente, cuatro quintas partes de sus habitantes residen en China.15

Otro capítulo importante en la dulcificación de la existencia en el mundo es la supresión paulatina de la pena de muerte. En las tres últimas décadas la pena de muerte ha sido abolida en el mundo a razón de dos o tres países cada año. Los cinco países en que se producen más ejecuciones son China e Irán (a un ritmo de tal vez

más de mil personas cada año), Pakistán, Arabia Saudí y Estados Unidos (aquí, aunque la pena de muerte continúa vigente en 27 estados, en algunos de ellos existe una moratoria en la aplicación de estas sentencias). En Europa el último refugio de la pena de muerte es Bielorrusia.

Los prejuicios sexuales, raciales y étnicos están de capa caída en todo el mundo: en 1950 casi la mitad de los países tenían leyes discriminatorias contra las minorías; en 2003, solo un quinto las mantenía. En 1900 las mujeres solo podían votar en Nueva Zelanda. Hoy pueden votar en cualquier país donde también puedan votar los hombres, a excepción del Estado Vaticano. La mutilación genital femenina se sigue practicando en 29 países africanos (además de Indonesia, Malasia, la India, Pakistán, Yemen, Omán y Emiratos Árabes Unidos), pero incluso en estos países se vuelve mayoritaria entre hombres y mujeres la idea de que esta práctica debe acabar; y de hecho en los últimos 30 años ha caído en un tercio.

La homosexualidad masculina era tolerada en Grecia o en Roma, pero no entre varones de la misma edad, sino entre un adulto y un efebo, o entre un adulto y un esclavo. Uno de los primeros en defender la despenalización de la homosexualidad fue Jeremy Bentham en 1785. La última ejecución por homosexualidad en el Reino Unido fue en 1835. Aunque la criminalización de la homosexualidad está cayendo sin cesar, sigue siendo perseguida en unos 70 países, y en 12 de estos (de religión islámica) es castigada con la pena capital. Así ocurre sobre todo en Irán y Arabia Saudita.

La región menos liberal del mundo en costumbres está constituida por los países musulmanes de Oriente Medio. Pero, incluso en esos países, la gente joven tiene hoy valores sobre las libertades individuales comparables a los que tenían los jóvenes en Europa Occidental a comienzos de 1960.16

¿QUÉ HAY DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA?

Las estadísticas que manejan los economistas coinciden en que la

desigualdad económica en el interior de la mayoría de los países está creciendo, que está creciendo todavía más la desigualdad económica entre países, pero que a la vez está disminuyendo la desigualdad económica entre los individuos que integran la población mundial.17 ¿Cómo es posible conjugar estas tres afirmaciones?

Hay otra estadística en la que confluyen Deaton, Phelps y Baldwin: los países ricos del Norte industrializado conocieron su época de esplendor económico entre 1820 y 1990, pero a partir de esta fecha su crecimiento se ha ralentizado.18 Deaton explica esta deceleración de los países ricos del G7 (Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Gran Bretaña, Canadá e Italia) por los fallos del PIB para capturar ciertos aspectos del crecimiento económico: la contabilidad nacional tiende a medir cuántas cosas más se producen pero no la calidad creciente de esas cosas. Se hace cargo de cuántos ordenadores se fabrican pero no de la superior velocidad de los mismos y sus mayores prestaciones, de cuántos automóviles se producen pero no de los sistemas de seguridad mejorados que incorporan, etcétera. La calidad es más difícil de medir que la cantidad. Todo lo cual subestima el crecimiento del PIB en los países ricos.19

Edmund Phelps da una explicación diferente del mismo fenómeno. Para él la clave del crecimiento económico es el dinamismo emprendedor, el espíritu schumpeteriano de innovación. Lo que mueve al innovador son tanto motivaciones pecuniarias como no pecuniarias. En cuanto a las primeras, el innovador ha de estar inserto en un marco legal y económico que proteja sus derechos de propiedad intelectual mediante patentes y le permita obtener ganancias económicas de ellas (o venderlas a otros). Los empresarios, por su parte, desarrollarán las ideas del innovador si tienen libertad de entrada y salida a los sectores o industrias. Si la economía es corporativista, y hay un control político sobre la entrada o salida de competidores, el empresario perderá interés en el asunto.

Pero hace falta también motivación intrínseca por parte de los innovadores, los empresarios y los consumidores finales. Los innovadores han de «pasárselo bien» creando ideas; los empresarios

han de disfrutar guiándose por sus corazonadas; y los consumidores o usuarios finales han de gozar con la sensación de ser los primeros en adoptar un artículo, tal vez por curiosidad, tal vez por el deseo de autoexpresión ligado a su uso.

Todo esto lo enmarca Phelps en una interesante concepción humanista de una economía moderna. Una economía así es la que mejor sabe explorar y aprovechar los talentos individuales diversos y dispersos entre sus muchos individuos, y la que luego dispone de mecanismos de división del trabajo para coordinar e integrar de la mejor manera posible esos talentos desperdigados de modo que se obtenga un máximo de inteligencia colectiva o distribuida. Ya lo vimos con anterioridad al estudiar la psicología WEIRD: desanudar las libertades individuales y dejar a los individuos gravitar hacia el nicho ocupacional que más deseen puso a funcionar uno de los motores principales de la riqueza de las naciones: la inteligencia colectiva. No es casual que las sociedades WEIRD sean las más opulentas del planeta.

Esta forma dinámica de concebir a los componentes de una sociedad empieza a apuntar en la Alta Edad Media, como ya hemos visto con anterioridad, pero solo con el Renacimiento tardío, la Revolución científica y la Ilustración se abre paso la manera genuinamente moderna de concebir el aprovechamiento por la sociedad de las muy diversas maneras de florecer de sus individuos. Aunque este concepto de florecimiento estuviera ya en Aristóteles, solo se materializa a gran escala a partir del siglo XIX en Europa y Norteamérica. En la sociedad premoderna y tradicional solo unos pocos privilegiados pueden llevar una vida floreciente; en la sociedad moderna esa posibilidad se democratiza y se abre a (casi) todos, y este es el secreto de una economía moderna y de su capacidad para generar crecimiento. La clave de una economía pujante está en la más amplia autorrealización de los individuos que la componen. He aquí una concepción francamente humanista de qué es una buena economía: la que se dedica a la minería intensiva de la caleidoscópica diversidad de capacidades y aptitudes de sus miembros.20

LA GRAN CONVERGENCIA

La respuesta más elaborada a la pregunta de por qué se ha ralentizado el crecimiento de las economías punteras en las últimas décadas del siglo XX la proporciona Richard Baldwin. Y es una respuesta que tiene el mérito adicional de explicar por qué ha disminuido la desigualdad económica a escala global.

Richard Baldwin habla de tres grandes transformaciones económicas:

1. La primera transformación fue la iniciada a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX , y supuso el tránsito masivo de trabajadores de la agricultura a la industria, del campo a las urbes.

2. La segunda tuvo su comienzo en la década de 1970 y trajo consigo la supremacía del sector servicios sobre el sector industrial.

3. La tercera, la transformación globótica (como él la llama), ocurre dentro del sector servicios y sus víctimas estarán entre los trabajadores cuyos empleos serán absorbidos por los globots y los telemigrantes.

Baldwin empieza por decir que hay tres costes fundamentales debidos a la distancia y que separan la producción del consumo: el coste del transporte de bienes, el coste de circulación de ideas y el coste de traslado de las personas. El primer coste que se derrumbó, y el que ocasionó la Primera Globalización, fue el del transporte de bienes, y tal cosa benefició a los países del hemisferio norte frente a los del sur. Esta Primera Globalización acontece en la década de 1820 y está impulsada por el uso industrial de la energía del vapor y la paz mundial que por entonces se disfrutaba (la paz es una buena noticia para el comercio, la guerra lo agosta).

Entre 1820 y 1990 los países ricos del G7 (Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Gran Bretaña, Canadá e Italia) pasaron de copar un quinto de la renta mundial a casi dos tercios. Pero a

partir de esta fecha la tendencia se invirtió y el G7 ha regresado a los niveles de participación en la renta mundial que tenía hacia 1820. A la par que esto ocurría, seis países en vías de industrialización (China, Corea del Sur, la India, Polonia, Indonesia y Tailandia) han visto cómo aumentaba sustancialmente su participación en la renta mundial; el caso más sonado es el de China, que ha pasado del 3 % a casi el 20 %.

No siempre las cosas fueron así. Antes de la Primera Globalización, hacia 1750, China y la India representaban el 73 % de la producción manufacturera mundial, seguían siendo más de la mitad hacia 1830, pero cayeron al 7,5 % en 1913. Con anterioridad a 1820 China acaparaba la tercera parte del PIB mundial, seis veces más que Gran Bretaña, aunque, eso sí, la renta per cápita china era un tercio de la británica.

Cuando todavía no había entrado en escena la Primera Globalización las personas consumían lo que se producía en sus inmediaciones, dados los costes prohibitivos del transporte de mercancías. Esto cambia en torno a 1820 con la reducción de los costes de transporte merced al uso del vapor como fuente de energía y también al trasvase de trabajadores de la agricultura a la industria manufacturera. Tales cambios trajeron consigo un aumento de la productividad por trabajador, debido a que en las faenas agrícolas (en especial entre la siembra y la recolección) transcurre mucho tiempo muy poco productivo. Por otra parte, las tareas manufactureras se prestan más que las agrícolas a la introducción de innovaciones técnicas que elevan la productividad per cápita y los salarios.

Con la expansión del comercio mundial, los países ricos del Norte pudieron dedicarse a producir aquello que se les daba mejor e importaron el resto. Esto es lo que significa la «ventaja comparativa» ricardiana dicho en román paladino. Asimismo, la expansión del comercio a larga distancia multiplicó el número de consumidores potenciales de un artículo, lo que redujo el coste unitario de su producción al poder fabricarse a una escala ampliada (economías de escala). El resultado de estos círculos virtuosos fue el vigor inusitado con que despegaron las economías del Norte durante el siglo XIX, dando lugar a lo que Kenneth Pomeranz llamó

la «Gran Divergencia» con los países pobres del Sur. Lo que agudizó la Gran Divergencia es que, si bien los costes de mover bienes se redujeron, seguía siendo muy alto el coste de mover ideas de un sitio a otro. Esto aumentó la brecha de productividad (y de renta) entre los países ricos (donde se atesoraban las nuevas ideas sobre cómo producir cosas) y los países pobres.21

Todo este panorama se altera con la irrupción hacia 1970 de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Entre 1986 y 2007 se producen estas aceleraciones: la capacidad mundial de almacenamiento de información crece un 23 % al año; las telecomunicaciones, un 28 % anual; la capacidad de cómputo, un 58 % anual.

Entre 1990 y 2010, con la llegada de la Segunda Globalización, la participación de los países del G7 (el «Norte») en la producción manufacturera mundial cayó de dos tercios a menos de la mitad, mientras que las manufacturas chinas pasaron de no ser competitivas en 1970 a hacer de China el segundo fabricante mundial en 2010. Las consecuencias de la Segunda Globalización han sido al menos tres:

1. La ventaja comparativa se desnacionaliza. En la Primera Globalización las unidades que tenían ventaja comparativa eran los países. En la Segunda Globalización (producida en torno a 1970-1990) las nuevas unidades de producción y suministro son lo que el sociólogo Gary Gereffi (de la Universidad de Duke, en Carolina del Norte, Estados Unidos) ha llamado las «cadenas globales de valor», es decir, las redes internacionales de producción. Pongamos un ejemplo: una empresa vietnamita, cuyo nombre Baldwin no menciona, produce maquinaria agrícola y cuenta con buena mano de obra pero la dirección de la empresa deja bastante que desear. En la década de 1990 esta empresa vietnamita llega a un acuerdo con la japonesa Honda, por el que Honda envía ingenieros japoneses cualificados a Vietnam para mejorar la gestión de la empresa, y también les realiza transferencias de tecnología. Esta fusión de conocimientos japoneses y mano de obra barata vietnamita ha convertido a la empresa vietnamita en exportadora de piezas de motocicleta.

Esto mejoró también la posición de la empresa Honda frente a su rival alemana BMW, que por su parte respondió aplicando una estrategia similar y pasando a surtirse de piezas para la fabricación de motocicletas en la India. Esto ha creado dos cadenas globales de valor, una encabezada por Honda y otra por BMV. Estas cadenas globales de valor no tienen una base nacional sino transnacional.

2. El valor se desplaza a los servicios. Es la llamada «curva de la sonrisa». En una cadena de valor típica hay tres fases: (i) actividades anteriores a la fabricación: diseño, financiación y servicios organizativos; (ii) fabricación; y (iii) actividades posteriores a la fabricación: distribución, marketing, servicios posventa, etcétera. La fase de fabricación es la que añade menos valor y la que se desplaza a los países en vías de desarrollo, mientras que las fases pre y posfabricación son servicios con alto valor añadido que permanecen en los países ricos del Norte. Esto es lo que hace característicamente Apple: deja la fabricación de sus productos en manos de una empresa radicada en Taiwán, Foxconn, mientras que retiene en Estados Unidos los servicios pre y posfabricación, de más alto valor añadido.

La teoría ricardiana de la ventaja comparativa se ha hecho más modular y menos nacional con la Segunda Globalización. Ya no se trata de que un país elabore enteros los artículos que se le da mejor producir e importe el resto, sino que las empresas de los países se encargan de aquellas fases de fabricación en las que tienen ventaja comparativa y deslocalizan las otras (en especial la fase de manufactura del producto).

3. Hay nuevos ganadores y perdedores de la globalización. Cuando las unidades comerciales ya no son países sino cadenas globales de valor multinacionales, los ganadores y perdedores del comercio internacional dejan también de ser países y son esas cadenas de valor, al frente de las cuales hay empresas que son el mascarón de proa. Los países que quieren mantener las cadenas globales de valor dentro de sus fronteras tienen todas las de perder frente a aquellos otros países que aceptan la condición transnacional de tales cadenas. Por ejemplo, Brasil está empeñado en producir motores eléctricos con mano de obra y tecnología brasileñas. Y tiene que competir con China, que también produce motores eléctricos con

mano de obra china, pero conocimientos japoneses. Esta mayor especialización hace que los chinos estén ganando a los brasileños en la batalla de producir y exportar motores eléctricos en los mercados internacionales.

Con la Segunda Globalización (hacia 1970-1990) se difunden los conocimientos tecnológicos desde los países ricos a los pobres. Y como los conocimientos son bienes en gran medida no rivales (pueden ser utilizados a la vez y sin merma por varios usuarios), los principales ganadores son las empresas tecnológicas de los países ricos, que pueden aprovechar ahora la mano de obra cualificada tanto de los países ricos como la de los países pobres. Con la ventaja de que esta última es más barata e invita a la externalización de la fase de fabricación de los productos a los países en vías de desarrollo.

Un estudio de Branko Milanović, publicado en 2016, muestra que los ganadores y perdedores forman una silueta de elefante.22 Milanović ordena a la población mundial por tramos de cinco percentiles de renta cada uno, desde los más pobres a los más ricos, sin tomar en consideración la nacionalidad de los individuos. En otras palabras, Milanović considera a todos los terrícolas como ciudadanos de un solo país. Los perdedores en la Segunda Globalización son los que están en torno al percentil 80 de percepción de la renta (es decir, los que dejan por debajo de sí al 80 % de la población mundial), que corresponde a los trabajadores poco cualificados o semicualificados de los países ricos, que ahora tienen que competir con la mano de obra cada vez más cualificada de los países en vías de desarrollo. También han sido castigados, aunque en menor medida, los trabajadores que ya eran pobres y que ocupaban el percentil 40 o menor. Los ganadores de la Segunda Globalización están siendo la clase media mundial y la élite del Norte.23

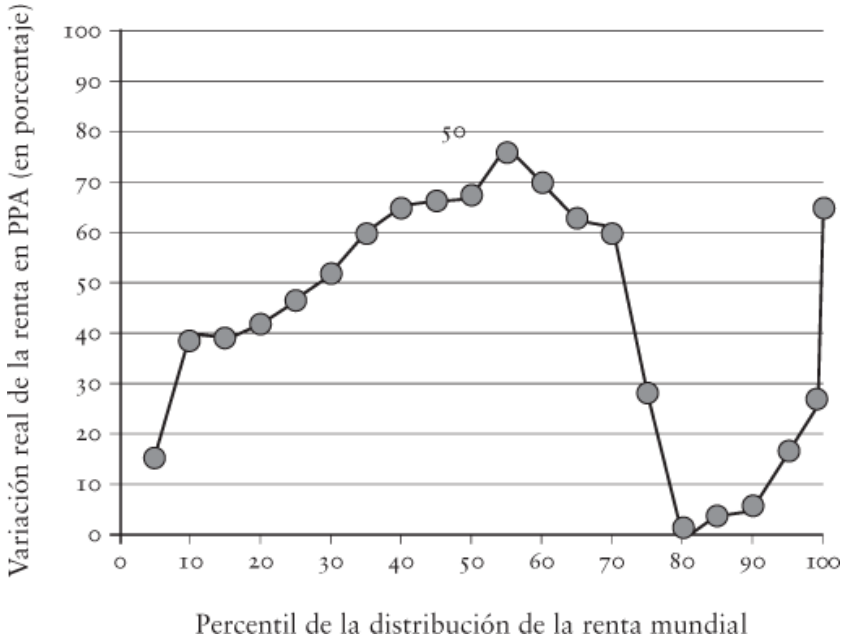

Fig. 3. El «elefante» de Milanović

Pero el «elefante de Milanović» revela un panorama más taraceado. El grueso del elefante (siete décimas partes de la población mundial) representa la nueva clase media global emergente, que ha visto incrementado entre el 40 y el 60 % sus rentas reales en este periodo de 20 años (desde 1988 hasta 2008). Los perdedores comparativos están entre el percentil 70 y el 85. Aquí ha estado el granero de votos en que ha hozado Donald Trump. Y son los que ya eran muy ricos en 1988 (ese famoso 1 % mundial) los que han visto catapultada su riqueza en estos últimos treinta años.

Además, entre 2008 y 2011 el aspecto del «elefante» ha variado algo: la punta de la trompa se ha recortado un poco, mientras que se ha cargado de espaldas. Esto significa que los crecimientos en los ingresos de los más ricos se han moderado y que la clase media mundial (engrosada sobre todo por China) ha duplicado sus rentas en este periodo.

Lo único que parece cierto es que los pobres del mundo se han enriquecido en parte a costa de la clase pobre y media de los países ricos. La desigualdad ha aumentado dentro de los países ricos, pues el ritmo al que los ricos se han hecho más ricos ha sido más rápido que el ritmo al que ha crecido la riqueza de los pobres y de la clase media. Y en ocasiones los pobres y la clase media de los países ricos han perdido poder adquisitivo, lo que significa que la trompa del «elefante» de Milanović ha atravesado el eje horizontal.

Los principales ganadores de esta Segunda Globalización han sido unos pocos países en vías de desarrollo (no todos los países en vías de desarrollo), y señaladamente hablamos de China y la India, cuyas poblaciones conjuntas suponen más de un tercio de la población mundial. El peso demográfico de estos dos mastodontes asiáticos es lo que ha hecho posible que su crecimiento meteórico en los últimos tiempos (China desde finales de la década de 1970; la India, en la década de 1990) haya propiciado una reducción de la desigualdad económica a escala planetaria. En esto ha consistido la Gran Convergencia traída por la Segunda Globalización.

LA IRRUPCIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL24

La historia de la globalización conoce un tercer punto de inflexión, cuyo comienzo podemos fechar más o menos arbitrariamente en 1973, que es una fecha significativa en la revolución de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC), pues ese año Gary Boone y Michael Cochran, de Texas Instruments, crearon el primer microprocesador (o mejor sería decir microcontrolador), que permitió automatizar muchas tareas mecánicas repetitivas e incluso reprogramarse con rapidez para realizar nuevos cometidos si era preciso.25 El impacto de las TIC sobre el empleo en el sector industrial fue dramático. Muchos obreros industriales fueron desplazados por máquinas; y los que no, ayudaban a las máquinas a hacer cosas, y no al revés como hasta entonces.

Las TIC pasaron a favorecer y abaratar el traslado de ideas, no solo de mercancías. Tal cosa permitió a las empresas la deslocalización

de las diferentes fases de elaboración de un producto, que podía ser diseñado en un lugar, fabricado en otro situado tal vez a miles de kilómetros de distancia y vendido en todas partes.

En la segunda fase de la globalización, como hemos visto en el apartado anterior, las empresas podían sacar partido de las inmensas diferencias salariales entre los países ricos (Estados Unidos, Alemania o Japón) y países en vías de desarrollo (México, Polonia, China), lo que llevó a un veloz vaciado de su sector industrial, que pasó a crecer en los países de la periferia económica.

En realidad, y esto es lo crucial, no solo se transfirió el empleo industrial de los países del G7 a los países en vías de desarrollo (sobre todo China), sino también la tecnología. Cuando Toyota fabrica en China componentes para los coches que se montan en Japón tiene que trasladar también su know-how, su tecnología, a China para asegurarse de que los trabajadores chinos hacen las cosas según sus estándares de calidad. Esta transferencia obligada de información práctica ha hecho que China también se industrialice con rapidez y pase a diseñar, no solo a fabricar, sus propios productos. Este flujo unidireccional de tecnología de las economías maduras a las economías emergentes ha sido el dato crucial de la Segunda Globalización.

Muchos productores fabriles de países ricos acabaron compitiendo a la vez con robots dentro de casa y con China fuera. Solo conservaron sus empleos los trabajadores muy cualificados que se ocupaban de programar robots y ordenadores, o muy poco cualificados, encargados de limpiar las instalaciones y realizar tareas manuales de mantenimiento. En mitad del espectro no había mucha gente a salvo. Los trabajadores muy cualificados vieron elevada su productividad de manera significativa; no así los menos cualificados. Las desigualdades económicas crecieron entre ellos. Y esas desigualdades eran ocasionadas por diferencias en destrezas cognitivas. La posesión de conocimientos, no tanto de capital, pasó a ensanchar la brecha de la desigualdad económica.

Las empresas siguen, por supuesto, invirtiendo en bienes de capital físico (edificios, maquinaria, ordenadores), pero sobre todo han incrementado su inversión en activos intangibles: diseño, patentes, I+D, software, desarrollo de marca. Más ideas y menos cosas, en

suma. La prosperidad del capitalismo depende cada vez menos del capital físico y cada vez más del capital humano y del capital de conocimientos. En Estados Unidos los sueldos de quienes tienen título universitario han aumentado en términos reales un 50 % desde 1970 a 2010. Quienes solo tienen un título de enseñanza secundaria han perdido un 10 % de su poder adquisitivo en ese mismo periodo; y los que no terminaron el bachillerato, un 25 %.

Los blancos estadounidenses sin formación universitaria y cuyos ingresos habían caído debido a la deslocalización fueron el núcleo de quienes votaron a Donald Trump en 2016. Asimismo, en 2016 los británicos apoyaron el Brexit por una ajustada mayoría, y también en este caso los favorables a la salida eran sobre todo personas mayores, con poca cultura y gente que vivía fuera de las grandes urbes.

La Tercera Globalización está teniendo como principal protagonista a la inteligencia artificial. Las máquinas cruzaron una primera línea divisoria en la década de 1970 al dar el salto de trabajar con ideas, no con cosas. La segunda divisoria la traspusieron al procesar pensamiento inconsciente (del Sistema 1, en la terminología de Daniel Kahneman), en vez de pensamiento consciente (Sistema 2).

Los ordenadores ya no son gobernados por la forma clásica de programar (ejecutando instrucciones paso a paso), sino a través de aprendizaje automático (machine learning): se les proporcionan cantidades ingentes de datos para que se «entrenen» con ellos y lleguen a resolver tareas «inconscientes», como el reconocimiento de imágenes o del habla. La unión matrimonial de los big data (macrodatos o datos masivos) y el machine learning ha conducido a una nueva clase de cognición informática que emula procesos inconscientes humanos. Esto ha reducido los empleos en que los humanos se podían considerar a resguardo de la invasión de las máquinas. Cosas como entender la escritura a mano, reconocer personas, hablar y comprender el habla son cosas que ahora sí pueden hacer los algoritmos de aprendizaje automático alimentados con datos masivos. Lo interesante es que, al final de este proceso, la máquina es capaz de realizar la tarea mejor que el conjunto de programadores humanos que la diseñó y estimuló su aprendizaje.26

Un síntoma de esta Tercera Globalización es el uso de la

Inteligencia Remota. Los telemigrantes son trabajadores cualificados (consultores, ingenieros, programadores informáticos) de países en vías de desarrollo que, aprovechando las nuevas ventajas de las tecnologías de la información y la comunicación, son contratados por empresas punteras de los países ricos para que realicen teletrabajo por un sueldo algo superior al que cobrarían en su país pero muy inferior al que cobran sus homólogos de los países ricos. Y todo esto sin moverse de su país de origen: China, India, Polonia, Filipinas, México, etcétera.

Otra manifestación de esta tercera transformación es la aparición de los globots. Uno de ellos es Amelia, una atractiva rubia de ojos azules. Trabaja en un banco sueco y a la vez en Londres y Zúrich, habla veinte idiomas, atiende a cientos de clientes de forma simultánea y es capaz de aprenderse un manual de 300 páginas en 30 segundos. Amelia es un robot de cuello blanco creado por Chetan Dube, un gurú indio de la informática. Amelia es un ejemplo de que los robots, armados con inteligencia artificial, no solo pueden amenazar los puestos de trabajo del sector agrícola e industrial, sino también los del sector servicios, con diferencia el que mayor trabajo humano absorbe en los países desarrollados.

Estos robots de cuello blanco, como Amelia, son llamados «globots» por Richard Baldwin.27 Se distinguen de los robots tradicionales por que pueden operar en varios sitios a la vez y procesan información, en vez de trabajar con materiales o mercancías. Ponen en riesgo el empleo de algunos de los humanos mejor pagados del sector terciario debido a la competencia despiadada y desleal que suponen para ellos: no tienen costes sanitarios ni de vivienda, no precisan escolarización, no están sindicados, pueden ser despedidos sin indemnización, no se toman vacaciones ni permisos de maternidad o paternidad, pueden trabajar las 24 horas del día, todos los días de la semana, y pueden ser clonados a voluntad. Todo esto ejercerá una significativa presión a la baja en los sueldos de algunos empleados bien remunerados en el sector servicios de Europa o Norteamérica.

Los vehículos autónomos pondrán igualmente en peligro muchos trabajos de conductor en el sector terciario. Los vehículos autónomos pueden quitar el pan de la boca a cuatro millones de

personas en Estados Unidos, entre taxistas, chóferes de autobús y camioneros. Pero no solo los conductores, sino también empleos más sofisticados —como los de médicos, periodistas o contables— pueden ser reemplazados por inteligencia artificial. Como detesto cordialmente los vaticinios futurológicos, no seguiré por este camino.

La respuesta tradicional a esta pérdida de empleos ha sido la cerrazón proteccionista, que se ha aplicado no solo a la importación de productos fabricados fuera de las fronteras nacionales sino ahora también a los avances en automatización y telemigración. Las nuevas dianas del proteccionismo ya no son las mercancías o los trabajadores venidos de fuera, sino los telemigrantes y la inteligencia artificial. Y está claro que los proteccionistas lo tendrán más difícil para poner puertas a este campo.

Pero lo que de verdad pondrá en cobro a los humanos de las máquinas en el mercado laboral son los empleos que requieran inteligencia social (saber cómo tratar con otros seres humanos) e inteligencia creativa (saber cómo resolver problemas nuevos e imprevistos). Es aquí donde, al menos de momento, las máquinas van a la zaga de los seres humanos.

En el momento en que escribo estas líneas (abril de 2023), ChatGPT es lo último de lo último en inteligencia artificial (que en este terreno tan cambiante será siempre lo penúltimo de lo último en pocos meses) y promete nuevos horizontes de grandeza para la disciplina. De lo que caben pocas dudas es de que la Inteligencia Artificial es el quinto procesador de información (tras la selección natural, la inteligencia racional, la inteligencia evolutiva y la inteligencia colectiva). El quinto por ser el último en aparecer pero cabe en lo posible que termine por no ser el último en orden de importancia.

16

DEMOCRACIA LIBERAL

HAY QUE DIFERENCIAR DEMOCRACIA DE LIBERALISMO

«Notas del vago estío» es uno de los lugares más luminosos y soleados de la luminosa y soleada obra de Ortega y Gasset. El filósofo está recorriendo los caminos de Castilla («la gran delicia») y, en medio de notas volanderas de andar y ver, amenas y divagatorias, se yerguen de repente los castillos y, con ellos, la gran teoría, la medulosa meditación:

Liberalismo y democracia se nos confunden en las cabezas y, a menudo, queriendo lo uno gritamos lo otro. Por esta razón conviene de cuando en cuando pulimentar las dos nociones, reduciendo cada una a su estricto sentido. Pues acaece que liberalismo y democracia son dos cosas que empiezan por no tener nada que ver entre sí, y acaban por ser, en cuanto tendencias, de sentido antagónico. Democracia y liberalismo son dos respuestas a dos cuestiones de derecho político completamente distintas. La democracia responde a esta pregunta: ¿Quién debe ejercer el Poder público? La respuesta es: el ejercicio del Poder público corresponde a la colectividad de los ciudadanos. Pero en esa pregunta no se habla de qué extensión deba tener el Poder público. Se trata solo de determinar el sujeto a quien el mando compete. La democracia propone que mandemos todos; es decir, que todos intervengamos soberanamente en los hechos sociales. El liberalismo, en cambio, responde a esta otra pregunta: ejerza quienquiera el Poder público, ¿cuáles deben ser los límites de este? La respuesta suena así: el Poder público, ejérzalo un autócrata o el pueblo, no puede ser absoluto, sino que las personas

tienen derechos previos a toda injerencia del Estado. Es, pues, la tendencia a limitar la intervención del Poder público. […] Griegos y romanos desconocieron la inspiración del liberalismo. Es más, la idea de que el individuo limite el poder del Estado, que quede, por lo tanto, una porción de la persona fuera de la jurisdicción pública, no puede alojarse en las mentes clásicas. Es una idea germánica, es el genio que pone unas sobre otras las piedras de los castillos. Donde el germanismo no ha llegado, no ha prendido el liberalismo. […] El Poder público tiende siempre y dondequiera a no reconocer límite alguno. Es indiferente que se halle en una sola mano o en la de todos. Sería, pues, el más inocente error creer que a fuerza de democracia esquivamos el absolutismo. Todo lo contrario. No hay autocracia más feroz que la difusa e irresponsable del demos. Por eso, el que es verdaderamente liberal mira con recelo y cautela sus propios fervores democráticos y, por decirlo así, se limita a sí mismo. Frente al Poder público, a la ley de Estado, el liberalismo significa un derecho privado, un privilegio. La persona queda exenta, en una porción mayor o menor, de las intervenciones a que la soberanía tiende siempre. Pues bien: este principio original del privilegio adscrito a la persona no ha existido en la historia hasta que lo recabaron para sí unos cuantos nobles godos, francos, borgoñones. Cosa muy secundaria es que la materia de tales o cuales privilegios nos parezca hoy inaceptable. Lo importante, lo decisivo, fue haber traído al planeta el principio de libertad, o, como ellos decían, con una palabra de expresión más exacta, la franquía. […] Los «derechos del hombre» son franquías y nada más. En ellas adquiere su manifestación más abstracta y general la sensibilidad jurídica de la Edad Media, que nuestra miopía nos presenta como contraria a la nuestra. Los señores de estas casas monstruosas que llamamos castillos han educado las masas galorromanas, celtíberas, toscanas para el liberalismo.1

La cita ha sido larga pero ha valido la pena, palabra por palabra. Lo primero que deja sentado Ortega es que en los modernos Estados democráticos el soberano es «el pueblo». Lo que, traducido a un lenguaje menos retumbante, significa que el propietario del poder político es el conjunto de la ciudadanía. El Estado funciona como una empresa instituida como sociedad anónima, en que están

nítidamente separadas la propiedad del poder y su administración. Los propietarios o accionistas políticos son los ciudadanos; el consejo de administración está integrado por los gobernantes.

Esta situación suscita con facilidad problemas de principal y agente, como ya recordará. El agente (los gobernantes) puede pronto alimentar y dar vado a sus propios intereses, diferentes de los del principal (la ciudadanía) y hasta opuestos a ellos. Para solventar y corregir este problema de principal y agente es para lo que es oportuno complementar la democracia con el liberalismo, cuyo cometido es poner límites a la tendencia viciosa de los poderes públicos a desarrollar una agenda de intereses contraria a la de los gobernados. Aquí entran en juego remedios parciales: la separación de poderes, tanto en horizontal (gobiernos central, autonómico y local), como en vertical (legislativo, ejecutivo y judicial), reelecciones periódicas de los gobernantes, una sociedad civil robusta y vigilante o una prensa libre y plural.

Pero hay una segunda derivada, que asimismo advierte Ortega, en esta cuestión: incluso aunque no existan problemas de principal y agente entre gobernados y gobernantes, es perentorio que haya instituciones contramayoritarias que pongan freno a la tentación de que la mayoría de los ciudadanos pueda extralimitarse y ejercer un poder omnímodo tiranizando a las minorías. La democracia, entendida como poder del pueblo, ha de ser defendida de sí misma y de sus posibles desmanes con cautelas contramayoritarias, como la instauración de derechos individuales inviolables por la mayoría y reconocidos en la Constitución, y organismos, como la judicatura, no sujetos a elección popular. Lo mismo que tampoco estarán sometidos a control popular los medios de comunicación y la prensa. Y harán falta mayorías reforzadas para modificar la propia Constitución.

Los derechos individuales son instrumentos contramayoritarios, que puede enarbolar cualquier individuo frente al «pueblo»: no se puede privar a alguien de su vida o su hacienda, incluso aunque todo el pueblo lo desee, porque ese individuo tiene derecho a la vida y a la propiedad privada, y esos derechos no están sujetos a votación ni a ningún otro regateo político. Por otro lado, los cargos del poder judicial no son elegidos democráticamente, y está bien que así sea

para que puedan controlar mejor a los políticos. Tampoco son elegidos democráticamente los propietarios o directores de los medios de comunicación privados, y de nuevo es mejor que así sea si deseamos preservar su independencia, aunque esta nunca sea del todo completa. La Constitución puede ser reformada, pero no por mayoría simple ni absoluta, sino por mayorías más cualificadas. Hay que insistir en este punto crucial: la mayoría debe ser frenada para impedir que tiranice a las minorías o a los individuos particulares. Quien no sabe todo esto es que no concede valor a la libertad y se retrata como tal. Aun cuando parezca una paradoja, es una paradoja a la que hay que conceder toda la importancia que se merece, que es mucha: la democracia precisa de la existencia en su seno de mecanismos no democráticos o contramayoritarios de poder para desenvolverse bien y con respeto a las libertades individuales. Si nos obcecamos en que todo el poder resida en el pueblo, estaremos alimentando un poder ilimitado, y todo poder ilimitado (incluido desde luego el del pueblo) acaba por corromperse y corromper cuanto toca. En otras palabras, si queremos que la cosa funcione, y lo haga bien, necesitamos una democracia liberal (con dispositivos contramayoritarios), no una democracia populista que carezca de ellos.

QUIS CUSTODIET IPSOS CUSTODES?

Tal vez usted se pregunte por qué no abordar una cuestión previa: ¿por qué reclamar la separación entre gobernantes y gobernados? ¿No sería mejor que todos fueran a la vez gobernantes y gobernados, que los ciudadanos pudieran ejercer el poder directamente y sin intermediarios?

En este punto le recuerdo algo que ya hemos tratado: tal posibilidad es factible y hasta deseable en sociedades de muy pequeña dimensión, pero se va alejando sin remedio a medida que ingresamos en sociedades de gran escala, con millones de integrantes, donde ya no es dable ni el control mutuo de los componentes del grupo ni la toma colectiva de decisiones tras deliberación pausada sobre ellas. El coste de toma de decisiones en

una situación así sería prohibitivamente alto en términos de tiempo y energía empeñados.

Uno de los resortes culturales que se abrieron camino frente al crecimiento de los grupos humanos y a los problemas crecientes de control recíproco y paz interna fue la erección de poderes políticos especializados, de gobernantes encargados a tiempo completo de que se cumplieran las normas sociales de cooperación, del mantenimiento de la paz interna y de la defensa frente a amenazas externas. Los primeros Estados e imperios agrícolas, además, eran patrimoniales, no estaban separados en ellos la propiedad política de su administración. El gerifalte político gozaba de poder absoluto, y solo las leyes y costumbres y la religión podían ejercer cierto freno a esas capacidades de gobierno omnímodo. Los Estados que funcionan como democracias liberales tuvieron que esperar hasta los siglos XVIII y XIX para dejarse ver.

James Madison, el cuarto presidente de Estados Unidos, se percató con claridad tanto de la necesidad de gobernantes que nos controlen como de la necesidad de controlarlos a ellos: «Si los hombres fueran ángeles, no haría falta gobierno alguno. Si fueran ángeles quienes gobernaran a los hombres, no haría falta ningún control interno ni externo sobre el gobierno».2

Con no menor claridad, y más por extenso, se expresó Kant:

Este problema es al mismo tiempo el más difícil y el que más tardíamente será resuelto por la especie humana. La dificultad, que ya pone de manifiesto la mera idea de esa tarea, es la siguiente: el hombre es un animal, el cual cuando vive entre los de su especie necesita un señor; pues ciertamente abusa de su libertad con respecto a sus semejantes y, aunque como criatura racional desea una ley que ponga límites a la libertad de todos, su egoísta inclinación animal le induce a exceptuarse a sí mismo a la menor ocasión. Precisa por tanto de un señor que quebrante su propia voluntad y le obligue a obedecer a una voluntad universalmente válida, de modo que cada cual pueda ser libre. Mas, ¿de dónde toma este señor? De ninguna otra parte que no sea la especie humana. Pero asimismo este será un animal que a su vez necesita un señor. Así pues, sea cual sea el punto de partida, no se

concibe bien cómo pueda el hombre procurarse un jefe de la justicia pública que sea justo él mismo, resultando indiferente en este sentido que se trate de una sola persona o de un grupo escogido a tal efecto, pues todos y cada uno de ellos abusarán siempre de su libertad, si no tienen por encima de sí a nadie que ejerza el poder conforme a leyes. El jefe supremo debe ser, sin embargo, justo por sí mismo sin dejar de ser un hombre. Por eso esta tarea es la más difícil de todas y su solución perfecta es poco menos que imposible: a partir de una madera tan retorcida como de la que está hecho el hombre no puede tallarse nada enteramente recto. La Naturaleza solo nos ha impuesto la aproximación a esa idea.3

Kant se da perfecta cuenta de que se trata de un problema recursivo y de regresión al infinito. Necesitamos a un señor que enderece en lo posible la madera torcida de la que estamos hechos. Pero ese señor, a su vez, está hecho de esa misma madera torcida, de modo que haría falta otro señor que lo controlara a él y así hasta el infinito. Es la dificultad que ponía sobre el tapete el poeta romano Juvenal: Sed, quis custodiet ipsos custodes?4 Aunque Juvenal emplea la frase en un contexto erótico, no político: ¿quién vigila a los que vigilan la honestidad de una mujer?

Tanto Kant como Madison resaltan algo que se suele pasar por alto. Lo normal es denunciar la «madera torcida» de los políticos, su tendencia irreprimible a aprovecharse de sus privilegios, su egoísmo, sus malas mañas. Pero los gobernados —usted y yo—, no nos engañemos, estamos hechos de la misma madera torcida, y por eso precisamos de políticos que nos gobiernen y nos obliguen, quieras que no, a cumplir las normas de cooperación social.

LOS DOS EJES POLÍTICOS5

El liberalismo no encuentra un fácil o evidente acomodo en el eje político de izquierda-derecha. ¿Son los liberales de derechas o de izquierdas? No es casual que esta pregunta no tenga una respuesta

expedita, puesto que para un liberal como yo hay dos ejes políticos, no uno solo. Y es una muestra de ofuscación paralizante y desencaminadora tratar de fijar una posición política exclusivamente en el espectro continuo de izquierda y derecha.6 Para practicar bien el arte de la localización política hay que incluir, además del eje horizontal que discurre de izquierda a derecha, un eje vertical, de arriba abajo, que va desde posturas políticas liberales a actitudes liberticidas. La siguiente figura trata de mostrar los rendimientos más aquilatados que se consiguen con la consideración de dos ejes políticos fundamentales, no uno solo.

Fig. 4. Los dos ejes políticos fundamentales

Para un liberal el más importante es el eje vertical, que tiene que ver con la defensa de la libertad en los ámbitos moral, político y económico. La libertad es una libertad con el Estado, pero también frente al Estado (por recordar de nuevo a Lucio Colletti). El eje horizontal tiene que ver con la igualdad. No tanto con la igualdad de principio o ante la ley (que es parte consustancial del

liberalismo), sino con la igualdad de oportunidades (medios para obtener resultados desiguales) y para algunos tronados también con una quimérica igualdad de resultados. En la práctica estás a la izquierda si eres partidario de políticas fuertemente redistributivas que corrijan el azar natural, social y eventual, y limiten la desigualdad económica. Eres de derechas si no eres tan partidario de un Estado de bienestar o redistribuidor, o incluso preferirías que no existiera, como mantienen los anarcocapitalistas y minarquistas (partidarios de un nozickiano Estado mínimo, que solo suministra ley y orden, y ningún otro bien o servicio públicos).

Pero lo fundamental en todo caso es el eje vertical o de la libertad, que tiene prioridad sobre el eje de la igualdad. Es un error inaceptable, y una concesión que un liberal que se precie nunca debería hacer, dejarse hechizar por la monomanía de definirse políticamente en el eje horizontal de la igualdad, que es un valor político importante, pero subordinado al de la libertad. La fijación excluyente por el eje horizontal izquierda-derecha es en sí misma antiliberal y una muestra adicional de que la libertad todavía está lejos de ser reconocida como el valor moral, político y económico primordial de una sociedad sana y próspera. La igualdad económica es importante, qué duda cabe, y se trata en especial de intentar llegar a una igualación (siempre imperfecta) de las oportunidades (¡no de los resultados!), pero el valor de la igualdad ha de ceder ante el valor de la libertad (moral, política y económica).

Aquí no hago otra cosa que ponerme a rueda del insigne John Rawls, que también, al establecer sus principios de la justicia, otorgaba prelación a la libertad sobre la igualdad. Más en concreto, al principio de igualdad de las libertades sobre el principio de la justa igualdad de oportunidades, y de este último sobre el principio de la diferencia, que es el más claramente redistributivo.7

Hay nacionalismos y populismos tanto de derechas como de izquierdas, pero el problema crítico con ambos es que puntúan muy bajo en el eje de la libertad. Hay anarquismos de derechas (anarcocapitalismo) y de izquierdas (anarcocomunitarismo, anarcocomunismo o anarquismo clásico). Al margen de sus diferencias sobre la cuestión de la redistribución, ambos afortunadamente puntúan alto en el eje vertical de la libertad. Y, en

cualquier caso, hacen falta los dos ejes, el de la libertad y el de la igualdad, para cartografiar adecuadamente la posición de un partido o movimiento político.

Isaiah Berlin nos recordaba a menudo que no se puede tener todo lo bueno a la vez y con la máxima intensidad.8 La utopía simplemente no es viable. Aplicado a nuestro contexto, esto significa que no podemos disfrutar al mismo tiempo de una sociedad perfectamente libre y por completo igualitaria. Hay que efectuar transacciones, llegar a soluciones de compromiso. Si estamos en el ápice o vértice superior de la escala de la libertad, muy bien, pero eso va a significar que nuestros logros serán mediocres en el terreno de la igualdad. Si uno se identifica con los liberales igualitarios (como es mi caso, por si desea saberlo), estará dispuesto a sacrificar algo de libertad para obtener algo más de igualdad de oportunidades. Aunque sea verdad que la igualdad de oportunidades para todos es irrealizable en sentido estricto (ni todo el oro de Fort Knox puede indemnizar a una persona de padecer síndrome de Down severo o una tetraplejia, pongamos por caso), tal cosa no obsta para que se trate de lograr una mayor igualación en las oportunidades o medios para obtener resultados desiguales. Esto en la práctica significará obligar a los ciudadanos a pagar impuestos con los que alimentar un Estado del bienestar que suministre bienes y servicios asistenciales, como sanidad, educación, ayuda a la dependencia, etcétera. Los impuestos, como su nombre indica, harán a los miembros de la sociedad menos libres, pero habrá algo más de justicia para todos. Entiendo la justicia distributiva al modo rawlsiano: como rectificación de los dones y desdichas repartidos caprichosamente y sin merecimiento alguno por el azar en sus diversas formas (azar natural, azar social y azar eventual).

Un liberalismo igualitario de esta factura se parece bastante a la socialdemocracia, con la diferencia de que en esta última, y debido a su origen de izquierdas, el valor más cotizado es la igualdad y, partiendo de su máximo (a la izquierda del eje horizontal), se van haciendo concesiones a cotas cada vez más altas de libertad. Descontada esta diferencia ideológica en los orígenes, la socialdemocracia y el liberalismo igualitario presentan trayectorias convergentes.

Las personas de mentalidad conservadora dan gran importancia a los nexos «naturales», los no escogidos por el individuo, como la familia, la nación, la comunidad de hablantes de su lengua materna, la religión de los mayores o sus costumbres; mientras que los liberales dan tanta o mayor significación a los nexos voluntarios, los libremente escogidos por las personas. Esto hace que la mentalidad conservadora sea curiosamente afín a la psicología no-WEIRD descrita en el capítulo 13, mientras que el liberalismo está mejor amistado con la psicología individualista o WEIRD.9

Se podrían hacer muchos más comentarios, cuando no rezongos, a la Fig. 4.10 Pero me conformaré con formular una última observación sobre la dificultad de situar el nazismo en esta figura. Podríamos a bote pronto pensar que el nazismo es solo nacionalismo de derechas sin más misterios. Pero las cosas no están tan claras. El nazismo era nacionalista y socialista a la vez; de ahí lo de nacionalsocialismo.

Los nazis coincidían con los comunistas rusos de su época en perseguir el pleno control político de la actividad económica, y solo diferían de ellos en que eran nacionalistas mientras que los bolcheviques eran internacionalistas (estos últimos buscaban, al menos en un principio, la extensión del socialismo a escala planetaria). Según afirma Ludwig von Mises, «los nazis no rechazan el marxismo porque aspira al socialismo, sino, como dicen, porque propugna el internacionalismo».11

Advirtamos primero los puntos de coincidencia entre los nazis y los bolcheviques: «Los sistemas socialistas alemán y ruso tienen en común que el gobierno ejerce el control total de los medios de producción. Decide lo que se ha de producir y cómo. Asigna a cada individuo una participación en los bienes de consumo».12 Pero el socialismo alemán difería del ruso al menos en las formas: había propietarios privados de medios de producción, precios, salarios y mercados. Sin embargo, no había empresarios que ejercieran de tales, sino solo gerentes de empresa (los Betriebsführers), que obedecían órdenes emanadas del gobierno sobre a quién comprar, a quién vender, a quién prestar y a quién pedir prestado, qué producir, cómo producir y a qué precios. De modo que los precios, salarios y tipos de interés estaban marcados por la autoridad

central. La actividad del empresariado alemán estaba tan subordinada al régimen político como podía estarla la del proletariado, como nos recuerda Mises:

Ningún capitalista o empresario (gerente de empresa) alemán ni ninguna otra persona puede gastar en bienes de consumo más que la cantidad de dinero que el gobierno considera adecuada a su categoría y posición en el servicio del país. El excedente debe ser depositado en los bancos o invertido en valores oficiales o de compañías alemanas totalmente controladas por el gobierno… Desde antes de la guerra no se importaban artículos de lujo, y su producción interna ha cesado ya. Nadie puede comprar más víveres ni ropas que las que le correspondan en el racionamiento. Los alquileres de las casas han quedado congelados… Las compañías alemanas no pueden distribuir libremente sus beneficios entre los accionistas… Como el consumo particular está estrictamente limitado y controlado por el gobierno, y como hay que invertir la renta no consumida, lo que virtualmente significa que hay que prestarla al gobierno, los grandes beneficios no constituyen más que un sutil método de tributación.13

Tras saber todo lo anterior no cuesta entender que Mises califique la economía nazi como «un socialismo bajo la apariencia exterior del capitalismo». Tal vez por esto Ian Kershaw, el reputado biógrafo de Hitler, haya escrito con rotundidad que «Hitler nunca fue socialista» pero

consideraba que debía ser el Estado, no el mercado, el que determinase la forma de desarrollo económico. El capitalismo se mantenía por tanto donde estaba. Pero se convertía en un auxiliar del Estado en su actuación. No tiene mucho objeto inventar términos para describir este sistema económico. Ni «capitalismo de Estado» ni una «tercera vía» entre capitalismo y socialismo bastan. Es indudable que Hitler acariciaba la idea de una sociedad alemana próspera, en la que los viejos privilegios de clase hubiesen

desaparecido, que disfrutase de los beneficios de la tecnología moderna y de un nivel de vida más alto. Pero pensaba básicamente en términos de raza, no de clase, de conquista, no de modernización económica.14

Por lo demás, están insultantemente claros los límites de la redistribución que estaban dispuestos a emprender los nazis: la única distribución que podían esperar los judíos, los gitanos, los homosexuales o los discapacitados de los nazis era la distribución del exterminio.

EL VIDRIOSO PROBLEMA DE LA INMIGRACIóN

Si aceptamos la presencia de un Estado benefactor, el problema de la inmigración cobra aristas y escollos de complicada resolución. Si dejamos fuera de la ecuación el Estado del bienestar, las dificultades con la inmigración en gran medida se evaporan. Es lo que le sucede a un minarquista como Juan Ramón Rallo, que mantiene que, a diferencia de las comunidades políticas voluntarias, en las que los miembros pueden pactar entre sí cuantas restricciones consideren oportunas, el Estado, que no es una asociación voluntaria, carece de legitimidad para impedir la entrada a personas o mercancías procedentes del exterior. En concreto, no está facultado para establecer barreras a la inmigración o barreras arancelarias.15

Un anarcocapitalista como Murray Rothbard contempla la cuestión de la inmigración de manera todavía más contundente: en una sociedad libertaria, donde no hubiese derechos de propiedad colectivos, el problema de la inmigración se convertiría en un problema de venta o alquiler de derechos de propiedad privados sobre bienes inmuebles. Los inmigrantes podrían acceder a un país distinto si los propietarios de las tierras de ese país de acogida les venden o alquilan sus derechos de propiedad sobre parte o la totalidad de lo que poseen. En otro caso, no tienen derecho alguno

a establecerse en el país y serían tratados como intrusos que invaden o allanan una propiedad privada.16

A pesar de lo que muchos creen, Friedrich Hayek hace importantes concesiones al Estado del bienestar (basta con leer su libro Los fundamentos de la libertad, parte tercera), de modo que está en buenas condiciones para captar los roces potenciales entre un amplio Estado nodriza y la inmigración. Los mismos que reclaman que los servicios del Estado asistencial estén al alcance de todos los connacionales, empezando por los más menesterosos, se ven animados —aun a pesar de sus buenas intenciones— a impermeabilizar las fronteras nacionales y negar esos servicios asistenciales a los inmigrantes, ante el presentimiento de la congestión que padecería el Estado nodriza si tuviera que atender las reivindicaciones de participar en esos servicios de los extranjeros. Es más, cuanto mayores sean las prestaciones del Estado del bienestar obtenidas por un país, más tenderán sus ciudadanos —por la fuerza de las circunstancias— a negarse a compartir esas prestaciones (sufragadas con impuestos elevados) con los venidos de fuera. Y en este reflejo xenófobo estarán unidos tanto los ricos como los pobres del país en cuestión. La resistencia a otorgar la ciudadanía, y los derechos asistenciales que ello comporta en los países ricos, está muy estrechamente vinculada a esta dificultad de expandir el Estado del bienestar a escala mundial. Los Estados del bienestar son nacionales, no universales. Milton Friedman decía que se puede tener inmigración libre e irrestricta o Estado del bienestar, pero no ambas cosas.17

Otro problema distinto es el de la asimilación cultural de los inmigrantes. Aun si Hayek es partidario de la libre circulación transfronteriza de personas (con la sola condición de que los inmigrantes acaten la normativa vigente en la sociedad anfitriona, sin concesión alguna al tan bienintencionado como pernicioso multiculturalismo), admite que la aplicación de este principio sin restricciones y en breve plazo puede levantar sarpullidos nacionalistas no deseables; y que puede ser mejor táctica tomarse las cosas pausadamente.18 Esta caución en absoluto está injustificada, pues ya sabemos que los inmigrantes suelen proceder de sociedades con mentalidad colectivista o no-WEIRD y esto les puede dificultar la integración en los modos de vida más

individualistas o WEIRD del país anfitrión, al menos en la primera generación (y tal vez más allá de ella). Lo cual no significa que haya que temer las acusaciones de «xenofobia» y «racismo» cuando se constata que los inmigrantes están incumpliendo flagrantemente las leyes del país de acogida. De suceder esto, las sanciones deben recaer con el mismo rigor sobre los nacionales y sobre los inmigrantes, sin distinción ni paños calientes. También aquí la justicia ha de ser ciega al color y la nacionalidad, la igualdad de todos (inmigrantes incluidos) ante la ley es un principio nuclear de cualquier Estado de derecho. Dicho lo cual, conviene añadir que una de las contribuciones positivas de la inmigración sin fricciones es que incrementa la diversidad cultural y con esto potencia la inteligencia colectiva. Joseph Henrich afirma que en Estados Unidos los condados que admitieron más inmigrantes fueron después más innovadores, educados y prósperos.19

Y esto nos lleva a un tercer problema, que es el desfase temporal entre las ventajas y los inconvenientes de la inmigración. Los inconvenientes se manifiestan en el corto plazo, mientras que las ventajas quedan diferidas al medio y largo plazo. Y, como los políticos en los países democráticos del Primer Mundo (que son los receptores de inmigrantes) están expuestos a reelecciones periódicas, se mueven con agendas de muy corto plazo, que por lo general les inclinan a rechazar la inmigración por la congestión sobre los servicios públicos provistos por el Estado del bienestar que una llegada masiva de inmigrantes a sus fronteras podría acarrear.

Con esto el país de acogida se priva de los posibles beneficios de la inmigración a más largo término. Johan Norberg cita un estudio del Fondo Monetario Internacional (F. Jaumotte, K. Koloskova y S. C. Saxena, «Impact of migration on income levels in advanced economies», 24 de octubre de 2016), según el cual un aumento de un 1 % en la proporción de inmigrantes a los países ricos aumenta el PIB per cápita a largo plazo en torno al 2 %. Los inmigrantes altamente cualificados, que son aquellos cuya presencia mejor toleran los nacionalistas, aumentan asimismo la riqueza del 10 % de los compatriotas con más altos ingresos.20

Anne Case y Angus Deaton abundan en lo mismo y añaden un interesante detalle. Aunque sigue siendo asunto de debate en los

círculos académicos, los autores piensan que a largo plazo, el impacto de los inmigrantes sobre el salario de los nacionales con menos estudios es prácticamente nulo. Hay que considerar además la incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo desde antes del año 2000. De manera parecida a los inmigrantes, las mujeres suelen ganar menos que los hombres (y no siempre, ni principalmente, por motivos de discriminación), pero su repercusión sobre los sueldos de los empleados nacionales con menos estudios no provoca los debates acalorados que sí pone en pie la cuestión de la inmigración. De modo que hay razones para pensar que el rechazo de los inmigrantes no tiene solo, ni tanto, que ver con números, con trabajadores venidos de fuera que quitan el puesto de trabajo a los asentados en el interior o les reducen el salario, sino que es un debate más envenenadamente ideológico: los inmigrantes no son de los «nuestros» y amenazan «nuestra cultura».21

Tales reflejos xenófobos se dejaron sentir a lo largo de la historia de Estados Unidos, país de inmigrantes donde los haya. Esta historia muestra que los inmigrantes dejan de ser percibidos como malos cuando ya no son identificados como inmigrantes recientes. Los alemanes y escandinavos, recibidos con recelo al principio, fueron al poco vistos como ciudadanos modelo. Después les tocó el turno del repudio a los irlandeses, despreciados como «pobres, vagos, borrachos, criminales y, lo peor de todo, católicos». Italianos y polacos fueron recibidos con parecidas reticencias. Más aún los chinos, cuya entrada se frenó temporalmente en las décadas de 1870 y 1880 mediante la aprobación de una serie de leyes, que luego serían derogadas. Los hispanos cosecharon también rechazos sonoros en fechas más recientes, que llegan hasta hoy en día. Tal vez los mismos musulmanes acaben por ser también admitidos sin remilgos en este país. Aunque por desgracia aquí el problema también está en la reluctancia de bastantes musulmanes a ser asimilados por la cultura estadounidense.22 Johan Norberg resume la pauta en estos términos: «Inmigrantes anteriores, buenos. Inmigrantes actuales, malos. O mejor dicho: malos hasta que también se conviertan en inmigrantes anteriores. Es un patrón que se ha repetido una y otra vez, no solo en Estados Unidos, sino en la mayoría de los países. No estamos, pues, ante una anomalía norteamericana».23

Se tiende además a rechazar con más energía a los inmigrantes cuando lo son por motivos económicos, y no por persecución política en sus países de origen, algo que merecería ser revisado. El criterio fundamental para aceptar a un inmigrante debería ser su disponibilidad a aceptar el marco legal y cultural del país de acogida, la probabilidad de integrarse en él sin subterfugios multiculturalistas.24

Por concluir este capítulo, subrayo lo esencial de él: la democracia liberal es el sistema político que mejor garantiza al individuo un dominio privado protegido en que desarrollar su plan de vida sin estorbar a otros y sin ser estorbado por ellos.

17

CUANDO EL EGOÍSMO ES BUENO

Hasta ahora he hablado a chorro libre contra el egoísmo. He insistido en que es vitriolo para las relaciones sociales; que, de no ser contenido, chamusca la cooperación social entre Yo y Nosotros. De modo que le va a resultar chocante que ahora lo defienda alegando que hay otros marcos de actuación en que el egoísmo puede resultar inocuo y hasta provechoso. ¿Y cuáles son esos marcos de actuación en que el egoísmo hace más bien que mal?, se preguntará usted. Básicamente dos: la producción e intercambio de bienes privados y la distribución de bienes no rivales en el consumo (enseguida le contaré qué significa esto). No es un asunto del todo original, como verá, aunque desde luego, frente al caudaloso Amazonas de la literatura contra el egoísmo, su defensa en determinadas situaciones es tan solo un arroyuelo de poco turgente pero no desdeñable entidad, que cuenta con valedores de primera fila.

LA PRODUCCIÓN E INTERCAMBIO DE BIENES PRIVADOS

Permítame preguntarle si ha comprado alguna vez una farola del alumbrado público. No, no es una broma, es una pregunta seria. Al menos quiero que piense seriamente en por qué nunca ha comprado una farola pública, cosa de la que estoy seguro. No lo ha hecho porque sea una adquisición extravagante tan solo, sino porque no tendría sentido alguno. Si usted compra una farola pública no puede a continuación excluir de su uso a las demás personas, no podrá evitar que el resto de los ciudadanos disfruten de la luz que proporciona la farola, de modo que los demás estarían

aprovechándose a mansalva de su desembolso privado.

Piense en cambio que va a la frutería y compra un kilo de arándanos por 10 euros. Aquí la cosa es distinta: usted ha comprado no solo los arándanos sino el derecho de excluir de su disfrute a cualquiera. A diferencia de la farola, los arándanos son un bien privado. Esto significa que son un bien exclusivo (nadie sino usted los va a disfrutar; otra cosa es que se avenga generosamente a compartirlos, pero no está obligado a ello) y además rival: si usted se come un arándano, ese arándano no se lo come nadie más, claro está.

En cambio, la farola es un bien no exclusivo (usted no puede privar a otros de su uso) y en este caso, además, no rival. Esto último significa que, al disfrutar de la luz que despide la farola, usted no está reduciendo ni un ápice la intensidad lumínica para que otro ciudadano a su lado disfrute de la misma cantidad de luz. A diferencia de los arándanos, la luz no se gasta por usarla, sino que queda disponible en su integridad para cualquier otro usuario nuevo. He de subrayar de inmediato que no todos los bienes públicos tienen esta afortunada propiedad de ser no rivales en el consumo.

Los arándanos se compran en el mercado, las farolas no. Más en general, el mercado distribuye solo bienes exclusivos y ningún bien o servicio no exclusivo. Se preguntará usted entonces de qué manera se producen y distribuyen los bienes públicos no exclusivos. La respuesta es: mediante el proceso político. Los políticos en campaña ofrecen un programa electoral que en lo esencial consiste en una cesta de bienes públicos: escuelas, carreteras, hospitales, más zonas peatonales en las ciudades, contención de la inflación, etcétera. El coste de estos bienes públicos se sufraga a través de los impuestos, no pagando en ningún mercado. Como los bienes públicos son de naturaleza no exclusiva, están expuestos a que sobre ellos hagan presa los gorrones, que pretenden servirse de los mismos sin pagar nada. Para evitar esto están los impuestos que, como su nombre indica, son obligaciones de pago inescapables para los ciudadanos. Por supuesto, siempre cabe que alguien trate de eludir el pago de los impuestos, pero para eso está la Agencia Tributaria, para perseguir a los infractores.

El partido político que ofrezca la cesta de bienes públicos más votada por los ciudadanos queda obligado a producir lo prometido en esa cesta a lo largo de la legislatura: escuelas, autopistas, hospitales públicos, más empleo, contener la inflación, etcétera. Por supuesto, estoy de acuerdo con usted en que este es un cuadro muy idealizado, y que hay muchos incumplimientos de promesas políticas, muchos bienes públicos que se dejan sin suministrar. Ya digo, totalmente de acuerdo. El proceso político es una suerte de mercado de bienes públicos, donde, a diferencia de los mercados privados, usted no se lleva los productos que ha comprado efectivamente, sino solo promesas de obtener esos productos «comprados» con su voto. En suma, es un mercado «por así decirlo», muchísimo más imperfecto que el mercado de bienes privados y que deja mucho que desear. Pero es lo que hay: sin este «mercado político» no se suministraría ningún bien público.1

Por supuesto, el orden social dentro de un grupo humano, del que le he estado hablando copiosamente en las páginas anteriores, es un bien público, que está sometido también a la erosión egoísta de los free-riders, de los desalmados que desean que los demás se sujeten a ese orden social mientras que ellos por su parte buscan por todos los medios esquivarlo y hacer su soberana voluntad, su real capricho, al margen de las normas sociales de cooperación.

Este tipo de problemas no fatiga a nadie cuando está comprando bienes privados en el mercado. Cuando usted paga 10 euros por un kilo de arándanos en la frutería, no está comprando la promesa de entrega de los arándanos, sino los arándanos mismos, en carne mortal, al instante, sin demoras. Además, si la compra es voluntaria, como suele ocurrir, esto significa que usted valora más el kilo de arándanos que los diez euros que paga por ellos; y que al frutero le sucede al contrario: aprecia más los diez euros que entran en su caja que los arándanos que salen de sus existencias. De modo que tanto el frutero como usted han quedado en mejor situación que aquella en la que se encontraban antes del intercambio. Ambos han salido ganando; y no ha sido, y este no es en absoluto un detalle menor, porque el frutero se desviva por su bienestar, ni usted por el del frutero. No, cada uno iba a lo suyo, a satisfacer egoístamente sus apetencias y predilecciones, pero, mientras esto ocurría, ambos (el tendero y usted) han contribuido sin pretenderlo a mejorar el nivel

de satisfacción de la otra parte. Y este pase mágico, por el que el egoísmo privado se transmuta en bienestar agregado, ocurre todos los días, en los millones de transacciones comerciales que se verifican a diario, con las que, tacita a tacita, y de modo callado, se incrementa el bienestar colectivo sin desatender por ello el egoísmo personal.

Está claro que aquí el egoísmo es moralmente inobjetable pues no causa quebranto a nadie, sino todo lo contrario. Cosa muy distinta es que el frutero sea el único de la zona, usted se vea constreñido a comprarle, le guste o no, y él fije precios abusivos de monopolista. Aquí, el egoísmo del frutero sí que es reprensible; lo mismo que lo sería si se dedicara a cabildear ante el Ayuntamiento de la localidad para impedir la entrada a su negocio a ningún otro competidor. Por supuesto, estas distorsiones del mercado hay que vigilarlas de cerca e impedir que proliferen porque, si están presentes, el egoísmo privado deja de ocasionar bienestar colectivo indeliberado, que es lo deseable. Y lo que, por cierto, suele ocurrir en la mayor parte de las transacciones comerciales que tienen lugar en mercados competitivos, es decir, donde ni el comprador ni el vendedor poseen poder de mercado para alterar los precios a su favor.

Esta alquimia que convierte el interés privado en beneficios colectivos se puede constatar no solo en la búsqueda de dinero, sino también de fama y reputación. Si usted desea cumplir su sueño de ser reconocido como el mejor cirujano cardiovascular del mundo deberá dedicarse con ahínco a la tarea y entregar sus mejores prestaciones a la sociedad a fin de obtener el ansiado reconocimiento. También aquí su interés personal y la complacencia social están alineados y no entran en conflicto. De modo que adelante, siga sus impulsos sin reparos morales.

LA MANO INVISIBLE Y SUS AVATARES

Esta bienaventurada confluencia entre lo que es bueno para un particular y lo que es bueno para el grupo al que pertenece fue reconocida tal vez por primera vez por Hesíodo, un poeta griego del

siglo VII a.C., que distinguía dos formas de discordia (en griego Eris, plural Érides), y pudo escribir esto:

No era en realidad una sola la especie de las Érides, sino que existen dos sobre la tierra. A una, todo aquel que logre comprenderla la bendecirá; la otra, en cambio, solo merece reproches. Son de índole distinta; pues esta favorece la guerra funesta y las pendencias, la muy cruel. Ningún mortal la quiere, sino que a la fuerza, por voluntad de los inmortales, veneran a la Eris amarga.

A la otra la parió primera la Noche tenebrosa y la puso el Crónida de alto trono que habita en el éter, dentro de las raíces de la tierra y es mucho más útil para los hombres: ella estimula al trabajo incluso al holgazán; pues todo el que ve rico a otro que se desvive en arar o plantar y procurarse una buena casa, está ansioso por el trabajo. El vecino envidia al vecino que se apresura a la riqueza —buena es esta Eris para los mortales—, el alfarero tiene inquina del alfarero y el artesano del artesano, el pobre está celoso del pobre y el aedo del aedo.2

Mucho tiempo después, ya en el siglo XVII, el pensador holandés Bernard de Mandeville celebró también a la dulce Eris, que convierte los vicios privados en virtudes públicas.3 En esta misma senda se encuentran igualmente la mano invisible de Adam Smith4, la insociable sociabilidad de Kant5 y la astucia de la razón de Hegel.6

Sirva todo lo anterior para dejar en claro que el lado bueno del egoísmo, cuando se practica al trasfondo de la producción e intercambio de bienes privados, no pasó inadvertido a algunos eximios pensadores, que, por supuesto, reprobaban el egoísmo en otras circunstancias. Lo que, sin embargo, escapó al radar de los filósofos es que hay otro teatro de operaciones en que el egoísmo también resulta bienvenido: el de la distribución de bienes no rivales.

LA DISTRIBUCIÓN DE BIENES NO RIVALES

Ya he dejado claro, espero, que la luz de una farola es un bien no exclusivo y no rival. Pero la mayor parte de los bienes públicos son no exclusivos pero rivales en el consumo. Un ejemplo claro es el de una playa pública. Nadie puede impedir el acceso a ella a otra persona, pero cada una de ellas, al extender su toalla, está reduciendo la cantidad disponible de playa para uso de los demás, con lo que, si continúa afluyendo más gente, la playa acabará por quedar congestionada, no habrá sitio donde extender una toalla más. Por esto, a los bienes públicos rivales en el consumo se los llama «bienes congestionables». Lo mismo sucede con las autopistas en fin de semana: la entrada de nuevos vehículos a la autopista termina por congestionar el espacio de calzada disponible, lo que se hace penosamente evidente en los embotellamientos a la vuelta de vacaciones.

Sin embargo, hay casos más felices en los que los bienes públicos son a la vez no exclusivos y no rivales. Así ocurre con la luz de una farola, la luz de un faro (que puede ser aprovechada por todos los barcos que navegan por la zona)…, o los bienes de información, es decir, los bienes basados en bits, no en átomos, que son de los que me ocuparé en adelante. Piense en la Ilíada de Homero. Que usted la lea no impide que yo mismo la pueda leer entera y sin menoscabo alguno a continuación. Y, como yo, miles o millones de personas. La Ilíada no se gasta, por fortuna. Lo mismo que no se gasta un programa de radio, aunque lo escuchemos tanto mi vecino como yo al unísono. E igualmente pasa con un vídeo de YouTube o la emisión en abierto de una película por televisión. A diferencia de los arándanos, basados en átomos, los bienes basados en bits pueden ser consumidos a la vez, y sin merma alguna, por millones de personas, incluso por todos los habitantes del planeta. Desde luego, la economía de las ideas es la parte menos lúgubre de la ciencia económica, la que menos tiene que ver con el racionamiento de la escasez.7

Resalto que hablo de la distribución de las ideas, no de su producción. La producción de buenas ideas es un bien escaso y hay que incentivarla mediante derechos de propiedad intelectual para

su creador.8 La condición de no rivalidad de las ideas (que es la condición más exigente y más difícil de satisfacer en el caso de los bienes públicos físicos) es sin embargo inevitable en el caso de los bienes informativos. En cambio la condición de exclusividad se puede conseguir para este tipo de bienes estableciendo derechos de propiedad intelectual. Tales derechos privatizan las ideas e impiden —temporalmente al menos— su tendencia natural a la expansión, a diseminarse de cerebro en cerebro. Puesto que las ideas son parcialmente excluibles estableciendo derechos de propiedad intelectual, se busca evitar momentáneamente con ello el provechoso (en este caso) free-riding. Hay que recordar que, en el ámbito del conocimiento, quienes se aprovechan del conocimiento producido sin haber contribuido a su producción, los free-riders, no provocan con ello efecto deletéreo alguno, pues sencillamente no pueden agotar el conocimiento por usarlo dada la no rivalidad del mismo.

Las singularidades económicas de las ideas hacen que los derechos de propiedad intelectual sean algo distinto de los derechos de propiedad sobre objetos físicos. Por una parte tales derechos de propiedad intelectual, cuando se trata de patentes, proporcionan un monopolio temporal de 20 años sobre cuanto se produzca haciendo uso del método de producción patentado, lo cual no cabe duda de que sirve de aliento o estímulo a los innovadores, les proporciona incentivos económicos sólidos para seguir innovando.

Los derechos de autor son otra forma de propiedad intelectual, de la que se benefician los creadores originales de obras literarias, artísticas o científicas. Los derechos exclusivos no impiden a otros disfrutar de estos bienes intelectuales, siempre y cuando paguen un precio por ellos. Sea como fuere, no están libremente disponibles (sin pagar) hasta pasados 70 años de la muerte del autor.

Otras formas de derecho intelectual son el registro de marcas (como la de Coca-Cola), que se otorga inicialmente por 10 años, pero que es renovable indefinidamente por periodos de 10 años; o el registro del diseño (por ejemplo de un coche), que se otorga por 5 años, renovables hasta un máximo de 25 años.

Los derechos de propiedad intelectual tienen un efecto ambivalente sobre la obtención y aprovechamiento del conocimiento. Por una

parte incentivan económicamente la creación de ideas (al recompensar a sus creadores), pero por otra obstaculizan su difusión, pues quedan temporalmente enjauladas o sin libre acceso a ellas en virtud de las leyes que protegen estos derechos.9 No es fácil llegar a un buen balance de costes y beneficios en el sistema de derechos de propiedad intelectual. Pero de lo que no cabe duda es de que las nuevas tecnologías de la información y la comunicación han elevado el coste de oportunidad de retener en régimen de propiedad privada los hallazgos intelectualmente útiles, sobre todo en el caso de las patentes. De ahí la tendencia creciente a cuestionar los derechos de propiedad intelectual por esta su faceta obstructiva. Los derechos de propiedad limitan, de una forma u otra, la difusión de conocimientos; y, con esto, la acumulación de capital humano; y, por ende, la fermentación de las externalidades positivas del capital humano: la creación, a hombros de gigantes o de hobbits, de nuevas ideas a partir de las ideas libremente circulantes.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL E INTELIGENCIA COLECTIVA

Los derechos de propiedad intelectual tienen al parecer un efecto ambivalente sin remedio sobre la inteligencia colectiva. Por una parte fomentan la creatividad individual mediante el señuelo de las recompensas pecuniarias, pero por la otra enclaustran y colocan bajo siete llaves los resultados de esa creatividad durante un periodo de tiempo prolongado, e impiden con esto la recombinación de esas ideas legalmente protegidas con otras ideas en las mentes de los innovadores, lo que constituye una de las bases de la inteligencia colectiva, o incluso del carácter acumulativo de la cultura humana.10

La información suele tener para quien la recibe una parte familiar o redundante y otra parte nueva. La parte ya redundante o sabida del mensaje informativo sirve para asimilar con mayor facilidad la porción que ese mensaje tiene de arisca novedad. La información, una vez íntegramente comprendida, se convierte en conocimiento, susceptible de ser empleado recursivamente para obtener nuevos

conocimientos en un proceso acumulativo, que es exclusivo de la cultura humana.

Es cierto que hay empresas punteras —como IBM, Procter &Gamble o Nike— que han optado por poner en el albero público algunas de sus innovaciones, hasta entonces protegidas por patentes, para aprovecharse de los mecanismos de inteligencia colectiva, que hacen que estas ideas procreen ideas mejores al llegar a los aledaños de mentes preparadas y situadas en lugares imprevisibles del planeta.11 Nadie pone en duda que los derechos de propiedad exclusivos sobre activos intelectuales (no rivales) es un incentivo de primera calidad para crear nuevas ideas. Pero la cuestión en litigio está precisamente aquí. Junto a los alicientes que da la propiedad privada para innovar hay un coste: el de coartar el funcionamiento de la inteligencia colectiva. Las ideas que no circulan libremente y sin coste no pueden ser usadas y mejoradas por otros, o no tan fácilmente al menos. Es la consciencia creciente de las ventajas de la inteligencia colectiva lo que pone en un brete la defensa acérrima de los derechos de propiedad intelectual.

Steven Johnson añade dos cosas interesantes:

1. Las ideas, a diferencia de los arándanos, al estar basadas en bits y no en átomos, se pueden copiar (difundir) a muy bajo coste. En consecuencia, también pueden ser disfrutadas por otros, distintos de los que las crearon, a muy bajo coste. Hay que tener, en este marco, muy buenas razones para prohibir legalmente la copia, de la que se beneficiarían muchos que, además, podrían mejorar la idea original. Por supuesto, es la facilidad de copia y su bajo coste lo que acentúa la perentoriedad de proteger los derechos de propiedad intelectual, pues el valor de un invento cae rápidamente a cero si es copiado. La no rivalidad de las ideas hace que quien las copia no se las esté robando a su inventor, en la medida en que este las retiene junto a sí. Hay una carta de Thomas Jefferson al inventor Oliver Evans, fechada el 13 de agosto de 1813, en que el primero resalta con suma agudeza la condición no rival y difícilmente excluible (mediante derechos de propiedad) de las ideas: «Si algo es, por naturaleza, menos susceptible que las demás cosas a la propiedad exclusiva, es la acción del poder pensante que llamamos idea, que el

individuo puede poseer en exclusiva mientras se la guarde para sí, pero que, en el momento en que la divulga, fuerza a ser posesión de todos, e impide que su receptor se deshaga de ella. Su carácter peculiar reside asimismo en que nadie la posee menos, porque todos la posean en su totalidad. Aquel que recibe de mí una idea recibe una instrucción que en nada merma la mía; de igual modo que quien se ilumina gracias a mi idea, toma esa luz sin oscurecerme a mí. Parece peculiar y benevolentemente diseñado por la naturaleza el que las ideas se expandan en libertad, de uno a otro, por todo el globo, para la instrucción moral y mutua del hombre y para mejorar su condición […] Las invenciones, por naturaleza, no pueden ser sujeto de propiedad». 12

2. El carácter no privado de una idea puede servir de plataforma para crear, sobre ella y a partir de ella, nuevas ideas, algunas de las cuales estarán protegidas por derechos de propiedad. El ejemplo paradigmático tal vez sea la propia internet, una innovación sin propietario, y financiada en buena medida por el gobierno federal de Estados Unidos, pero que ha servido de infraestructura para levantar muchos negocios privados (y muchas fortunas) durante los últimos cuarenta años. 13 Es verdad que la propiedad comunal de bienes físicos promueve indeliberadamente muchas veces (aunque no siempre, como nos ha enseñado Elinor Ostrom) su sobreexplotación y su ruina después (es la vieja conocida «tragedia de los bienes comunales»), pero eso no reza con los bienes informativos comunales. La propiedad de no rivalidad de las ideas excluye de entrada que pueda darse sobreexplotación y agotamiento de ellas: por muchos que sean los que las consuman a la vez, su cantidad permanece incólume. Con las ideas a las que se tiene libre acceso no vale la tragedia de los bienes comunales.

La muy distinta condición de los bienes basados en átomos sobre los bienes basados en bits se puede ilustrar con el problema del hambre en el mundo. No existiría tal cosa si se pudiera alimentar a la gente con bienes informativos. La misma cosecha de arroz o la misma punta de vacas, si se comportasen como los bienes informativos, podría ser reproducida o copiada con facilidad y a bajo coste, como se reproduce una canción, una película o un libro con los medios

actuales. Se haría literalmente verdad el milagro de la multiplicación de los panes y los peces: la misma cosecha de arroz o la misma vacada sería suficiente para alimentar a todos los habitantes del planeta. Más sorprendente aún: dada la no rivalidad en el consumo de los bienes basados en bits (a diferencia de lo que sucede con los bienes basados en átomos), la misma manada de vacas, aunque no se copiara, podría ser empleada por una parte de la población, sin que ello mermara en nada la cantidad de carne disponible para toda la población mundial, que podría alimentarse al unísono de la misma manada sin que esta decreciera en nada, por más glotonería que mostraran los 8.000 millones de habitantes de la Tierra.

La situación es todavía más paradójica si cabe. Piense en un idioma como el español, que hablan unos 600 millones de personas en el mundo. El español es un bien no rival (no se agota ni sufre mengua alguna por su uso) y además no exclusivo: un hablante no puede impedir el uso de la lengua a otro hablante al no tener derecho de propiedad privada sobre ella. No solo esto: un idioma disfruta de lo que los economistas llaman «externalidades de red»: es tanto más valioso cuanto mayor sea el número de sus usuarios; de modo que no solo es que los usuarios adicionales no reduzcan la cantidad disponible del bien, sino que además incrementan su valor al incorporarse a la red de usuarios del mismo. Está claro que las externalidades de red son muy a propósito para engendrar bucles de retroalimentación positiva: si un artículo se vuelve más atractivo cuando se incorpora un nuevo cliente a su uso, ese atractivo incrementado atraerá a nuevos clientes, etcétera. Esto explicaría que en torno a la mitad de las cerca de 7.000 lenguas hoy habladas en el planeta estén en proceso de extinción. Y también que el 96 % de la población mundial hable solo un 4 % de esas siete mil lenguas.14

De todas formas, el asunto de la peculiar economía de las ideas no es de los que se pueda resolver con directrices generales dogmáticas sino caso por caso. Pensemos en el Proyecto Genoma Humano. ¿Hubiera sido mejor patentar los resultados de la investigación, como pretendía la empresa privada de Craig Venter, Celera Genomics, o era preferible publicar sin restricciones los resultados, de modo que cualquier investigador dispusiera de ellos y

contribuyera a su mejora?

El Proyecto Genoma Humano fue lanzado en 1990 y dio a conocer los resultados sobre la secuencia genómica humana en abril de 2003, dos años antes de lo previsto. Durante la segunda mitad de la década de 1990 se oyeron las primeras voces que alertaron sobre los peligros e inconvenientes de patentar datos de la secuencia del ADN y el retraso y los costes que tal cosa supondría para el avance de la ciencia biomédica, en comparación con un acceso abierto y sin trabas de la comunidad científica a esos datos. En esos años, en torno al 20 % del genoma humano (incluidos los genes que inciden en la hepatitis C y la diabetes) estaban en manos privadas. Los propietarios de estas patentes influían ya sobre qué investigaciones se llevarían a cabo y sobre su coste, lo que ralentizaba el proceso de descubrimiento de nuevos medicamentos.

Por fortuna esta «fiebre del oro» genómica se vio frenada cuando en 1995 la empresa Merck Pharmaceuticals y el Centro de Secuenciación Genética de la Universidad Washington de Saint Louis se coligaron para crear el Índice Genético Merck, una base pública de datos sobre secuencias de genes. Hacia 1998 se habían hecho públicas más de 800.000 secuencias genéticas. La cosa le salió bien a Merck porque su iniciativa se vio respaldada cuando en 1999 se fundó el Consorcio SNP, en que intervenían once compañías farmacéuticas, dos empresas informáticas y una institución sin ánimo de lucro. Los SNP son los polimorfismos de nucleótidos simples, que son una especie de mojones o señales de carretera de naturaleza química distribuidos a intervalos regulares a lo largo de una molécula de ADN. Se ha descubierto que estas marcas son las que hacen que las personas sean susceptibles a determinadas enfermedades (diabetes, depresión, cáncer, artritis, alzheimer) y también que respondan de manera diferente a los mismos medicamentos. De modo que el conocimiento de los SNP es un lugar de paso obligado para llegar a cumplir el sueño de una medicina personalizada. Esta iniciativa del Consorcio SNP desbarató los planes de compañías biotecnológicas (como Incyte, Millenium Pharmaceuticals y Genset) de completar sus propios catálogos privados de SNP para luego venderlos a las compañías farmacéuticas.15

Los Institutos Nacionales de Salud de Estados Unidos fuerzan a los científicos a publicar sus resultados en un plazo de doce meses; los científicos disconformes han de buscar financiación en otra parte. En el llamado «Acuerdo de las Bermudas» de 1996 los biólogos que allí estaban se comprometían a compartir en línea sus datos sobre el genoma humano, y se añadía esta fundamental coletilla sancionadora: los científicos que se negaran a ello no obtendrían dinero para costear sus proyectos de investigación. El 14 de marzo de 2000 Bill Clinton y Tony Blair emitieron una declaración conjunta alabando el Acuerdo de las Bermudas y urgiendo a los científicos de otros países a adoptar medidas similares.16 Me inclino a creer que en el caso del Proyecto del Genoma Humano todos nos congratulamos de que no hayan proliferado los derechos de propiedad intelectual, que hubieran ralentizado el progreso científico y encarecido los medicamentos.

INTELIGENCIA COLECTIVA Y COOPERACIÓN IMPERSONAL

El mercado, la ciencia y la tecnología tienden a ser empeños transnacionales, en buena medida porque están basados en la circulación de ideas, y no solo de mercancías, y en otra buena medida porque no requieren una cooperación basada en el altruismo ni en otros lazos morales cálidos, sino en una cooperación impersonal, una cooperación sin altruismo (aunque con algunas dosis de confianza entre las partes para mitigar los costes de transacción).

Piense en la bonita e instructiva fábula liberal Yo, el lápiz, escrita por Leonard Read en 1958, y muy influida por las nociones de Hayek de que la división del trabajo es a la vez división del conocimiento. En la producción de algo en apariencia tan anodino como un lápiz intervienen multitud de personas, con enorme variedad de destrezas, que no se conocen entre sí (y que puede que se odiasen si llegaran a conocerse), distribuidas a lo largo del planeta en muchas naciones. Colaboran en su producción sin ser conscientes de que lo hacen, ni tampoco de cuál será el resultado final de su minúscula contribución. Su cooperación en el «proyecto

común» de fabricar un lápiz es totalmente impersonal. Si esto ocurre con un modesto lápiz, ¿qué no ocurrirá con el Proyecto Genoma Humano o el Gran Colisionador de Hadrones de Ginebra? Basta con la cooperación impersonal para obtener resultados sobresalientes. No hace falta que los implicados se conozcan ni se aprecien. Este perfil bajo de los requisitos para que funcionen bien el mercado, la ciencia o la tecnología es lo que facilita su expansión transfronteriza.

Algo bien distinto ocurre con el orden y la paz sociales a escala nacional o internacional. El orden y la paz sociales son bienes colectivos no exclusivos que precisan de la cooperación personal de todos o casi todos, bien por las buenas o por las malas, bien animados por el altruismo o por el temor al castigo altruista, al castigo político o al de los dioses. Como empresas políticas, el orden nacional, y más aún el internacional, son empeños moralmente mucho más exigentes. Y seguramente por esto las uniones políticas van a la zaga de las uniones aduaneras (como sucede en Europa); o la ciencia, los mercados y la tecnología se expanden ágilmente a escala global, más allá de las demarcaciones nacionales, mientras que eso mismo es mucho más difícil que ocurra con las instituciones políticas, que se comportan como viejos bueyes cansados y de andares lentos.

En el capítulo siguiente, y final, veremos si una moral distinta a la moral tribal, una moral fría, tiene visos y oportunidades de allanar el camino a una paz social que abrace a todo el planeta.

(En esta parte del libro, aunque le he hablado del individualismo, he acabado por ocuparme de las bondades ocultas del egoísmo. Espero que esto no le desconcierte y sobre todo que no le haga olvidar que individualismo y egoísmo son dos cosas distintas. Lo contrario del egoísmo es el altruismo. Lo contrario del individualismo moral es el colectivismo moral, el intento de imponer al colectivo un plan de vida uniforme —una utopía—, igual para todos).

PARTE 6

MORAL FRÍA Y MORAL CÁLIDA

18

CONTRASTES Y COMPLEMENTARIEDADES

LAS DOS VERSIONES DE LA REGLA DE ORO

La Regla de Oro es para muchos una suerte de epítome de la moral, una regla práctica que recoge de manera apretada y concisa lo esencial que hay que saber en esta materia. Se presenta bajo dos formulaciones, una de ellas positiva: «Haz a los demás lo que quieras que a ti te hagan», o bien «Ama al prójimo como a ti mismo»; y otra negativa: «No hagas a los demás lo que no quieras que a ti te hagan».

Ambas versiones se encuentran en textos sagrados y sapienciales de muchas culturas, tantas que ha llegado a considerarse un universal cultural.1 Está en el cristianismo, desde luego, tanto en el Antiguo Testamento (Levítico, 19, 18; Tobías, 4, 15) como en el Nuevo Testamento (Mateo, 7, 12; Mateo, 19, 19; Lucas, 6, 31; Juan, 13, 34-35). Pero también está en el judaísmo. Al rabino Hillel el Viejo, que vivió en las últimas décadas del siglo I a.C. se le atribuyen estas palabras: «No hagas al prójimo lo que no quieras para ti. Esta es toda la Torah. Todo lo demás es comentario. Ve y cúmplela».2 Lo mismo que en el confucianismo.3 O el hinduismo.4

También se ha enunciado la Regla de Oro de manera sarcástica o pérfida. La Regla de Oro de Mao Zedong era «hacer a los demás precisamente lo que no quiero que me hagan a mí mismo».5 Que coincide casi al milímetro con la de Joris-Karl Huysmans: «Haz a los demás lo que no quieras que ellos te hagan a ti; si aplicas esta máxima, llegarás lejos».6 Muy aguda, y liberal, es la variante propuesta por George Bernard Shaw: «No siempre hagas a los demás lo que desees que te hagan a ti: ellos pueden tener gustos

diferentes».7

Muchos piensan que ambas oraciones dicen básicamente lo mismo, pero en realidad hay un abismo que bosteza entre las dos versiones de la Regla de Oro, la positiva y la negativa. De esto se percata Emmanuel Carrère en su novela El Reino, donde afirma: «Hay una gran diferencia entre decir: "No hagas a otro lo que no quisieras que él te hiciese" (lo cual es la regla de oro, de la que el rabino Hillel decía que resumía la ley y a los profetas) y decir: "Lo que haces a otro te lo haces a ti mismo"».8 Friedrich Hayek también percibe la diferencia entre ambas versiones, y coincide con Bruno Leoni en que las normas de prosapia liberal tienden a ser negativas, más que positivas, están para prevenir males más que para procurar bienes.9

En efecto, hay una distancia insondable entre las dos versiones. La versión positiva es mucho más exigente moralmente y demanda de nosotros que amemos al prójimo como si fuera otro yo. La versión negativa solo impone que no le ocasionemos molestias o perjuicios que esté en nuestra mano evitar; molestias y perjuicios que no quisiéramos padecer en nuestras carnes. La versión positiva exige de nosotros que amemos al otro; la versión negativa, solo que lo respetemos. La diferencia es profunda y fue destacada por Jesús Mosterín con la precisión y presteza verbal que lo caracterizaban en estos términos: «El respeto es negativo; el amor, positivo. Respetamos a nuestro vecino si evitamos poner a todo volumen el televisor o el tocadiscos mientras él descansa. Lo amamos si compramos los discos que le gustan y lo invitamos a oírlos, o si nos preocupamos de evitar que los demás hagan ruido mientras él descansa… Solo amamos a unos pocos humanos —el amor es demasiado dispendioso de tiempo, energías, medios, etcétera—, pero podemos respetar a todo el mundo».10

Mosterín da en el clavo: la moral cálida, por sus altísimas exigencias, está recluida por fuerza en nuestros círculos más íntimos de familiares, amigos, colegas de trabajo, compañeros de congregación religiosa, camaradas de armas, etcétera. E incluso con ellos es difícil alcanzar las cotas de autosacrificio que impone la Regla de Oro interpretada por su lado positivo: nada menos que amar al prójimo como a nosotros mismos. Incluso con los prójimos más próximos tenemos dificultades para alcanzar este grado de

abnegación.

A pesar de lo cual, la expansión de la moral cálida a escala planetaria, el sueño de una fraternidad universal, ha sido la utopía política por antonomasia, la que ha confortado el corazón y el cerebro de tantas personas, desde Platón hasta los socialistas utópicos y los «socialistas científicos» Marx y Engels. Vivir en amor y buena compañía, como una superfamilia, ignorando el tamaño de la sociedad, y que el amor es un sentimiento cálido que, al igual que el calor físico, se disipa cuando se expande.

La moral cálida de los microgrupos se pudo mantener, según hemos visto, con mecanismos biológicos durante milenios: altruismo por selección de parentesco, altruismo recíproco, castigo altruista, reciprocidad indirecta, selección de grupo, autodomesticación. Pero con la llegada de la agricultura aumentó la dimensión de las poblaciones humanas y hubo que echar mano de artefactos culturales de apoyo para mantener el orden social dentro de comunidades de tamaño en auge: normas legales, estratificación política creciente, Grandes Dioses, señas de identidad grupales.

Con esto nuestras facultades morales consiguieron, mal que bien, mantener la cooperación entre Yo y Nosotros. Pero quedaba pendiente el problema de la relación entre Nosotros y Ellos. Las actividades comerciales fueron seguramente las que abrieron brechas en este muro entre sociedades, y con el comercio aprendimos a respetar al extranjero que nos procuraba bienes y ventajas que nosotros no podíamos alcanzar con nuestros medios. El amor no, pero tal vez el respeto era una facultad moral que podíamos estirar hasta abarcar a seres humanos más allá de nuestra comunidad de pertenencia. Con el comercio echó a andar probablemente la moral fría del respeto a los extraños.

La moral fría continuó prosperando a trompicones en Europa Occidental con los primeros gérmenes del individualismo que insospechadamente plantó la Iglesia católica con sus políticas acerca del matrimonio y la herencia. El efecto inesperado de estas políticas fue permitir al individuo que rompiera sus pegajosos ligámenes con la familia extensa y con otras comunidades «naturales», dejándole cada vez más exento y en franquía para escoger adscribirse voluntariamente a otros colectivos: gremios, universidades,

monasterios y sobre todo los burgos autónomos medievales. Las ciudades eran el vivero idóneo para que las destrezas y talentos de un individuo encontrasen su complemento en las destrezas y talentos de otros individuos, alimentando los mercados, la ciencia, la tecnología y otras formas de inteligencia colectiva. La alquimia feliz del egoísmo de la Iglesia se transfiguró, por una especie de mano invisible, en una corriente cada vez más caudalosa de libertades individuales, afluencia material y progreso moral; cosa que empezó a ser ya claramente constatable a comienzos del siglo XIX.

Merece la pena subrayar que la opulencia material acostumbra a traer consigo el progreso moral, pues las reclamaciones morales se comportan como «bienes de lujo», como los llaman los economistas: se demandan en proporción mayor a aquella a la que crece la renta (y la riqueza) de las personas. Incluso en enclaves tan desapacibles para las libertades individuales como China o los países musulmanes, el crecimiento económico trajo consigo episodios tan significativos —y frustrantes a la vez— como las manifestaciones de la plaza de Tiananmen en abril y mayo de 1989, que acabaron con los ametrallamientos del 4 de junio; o la «Primavera Árabe», comenzada en Túnez, cuando el frutero tunecino de 26 años Mohamed Bouazizi se quemó a lo bonzo el 10 de diciembre de 2010 como protesta por negarse a pagar un soborno a la policía para que le permitiera seguir con su negocio en paz. Este acto de autoinmolación desencadenó protestas entre millones de personas de veinte países árabes.11

UN YO DESCARNADO COMO SUJETO DE LOS DERECHOS

Las normas de la moral fría del respeto se aplican a un sujeto abstracto, del que se han desincrustado todas sus cualidades concretas (sexo, color de piel, orientación sexual o religiosa, adscripción cultural, etcétera), de modo que quede como único dato relevante su pertenencia a la especie humana. Y es ese dato desnudo de pertenencia a la especie lo que le hace sujeto de derechos. Y, por supuesto, las normas de respeto no han de quedar

libradas a la benevolencia de las gentes, sino que deben contar con un respaldo jurídico efectivo en el caso de ser violadas. Los derechos reconocidos a las minorías raciales fueron después extendidos a las mujeres, los niños, los homosexuales y, según algunos, deben alcanzar también a los animales como criaturas sintientes. Una vez que se inicia el proceso de abstracción, o eliminación de singularidades, la tendencia es a dejar al hombre cada vez más descortezado, sin atributos, salvo el de su pertenencia a la especie humana. O, incluso, según los defensores de los derechos de los animales, el único rasgo decisivo que debe quedar tras esta sistemática exfoliación es la capacidad de sentir dolor.12

Es una propensión de los filósofos comunitaristas suponer que es erróneo este despojo de concreciones que desemboca en ese irreal hombre sin atributos por el que abogan los liberales. Pero es justo al contrario: devolver al ser humano características concretas y asignarle derechos en función de ellas significa incurrir en los viejos errores de los «derechos diferenciados en función del grupo», trocear jurídicamente a la humanidad por signos de pertenencia y etiquetas debidas al azar e involuntariamente poseídas (la mayoría de ellas), y hacernos retroceder a épocas preilustradas, en que el etiquetado social disparaba el instinto grupal y la animosidad entre comunidades. Los derechos diferenciados en función del grupo echan a perder el principio liberal de igualdad de todos ante la ley, defendido en los Artículos 1, 2 y 7 de la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948.13

No se trata de reconocer derechos diferenciados en función del grupo a los negros, las mujeres, los musulmanes, los niños o los homosexuales, sino más bien de ignorar todas estas singularidades y, más allá de ellas, advertir que todas estas personas pertenecen al «gran grupo», el de la especie humana. No es una carencia, como piensan los filósofos comunitaristas o multiculturalistas, que el yo liberal sea un yo descarnado y abstracto, pues solo un yo así puede ser sujeto de derechos universales y recipiendario de una moral del respeto, igual para todos. Las concreciones que singularizan a una persona (sus raíces sociales y familiares, sus creencias religiosas, su nacionalidad o sus gustos musicales) lo convierten en objeto de afecto especial y reconocimiento por parte de unos pocos (su círculo íntimo, sus seres queridos, quienes comparten sus aficiones estéticas

o su origen étnico, etcétera), y esta es la base de una moral cálida de diámetro siempre reducido, pero no de una moral ecuménica del respeto, que es de lo que aquí se trata.

No se busca, en todo caso, encontrar la esencia humana mediante este proceso de desalojo sistemático de lo accesorio y singularizador en un ser humano. Cuanto más seamos capaces de prescindir de esencias y otras fragancias metafísicas, mejor. No, es algo más sencillo y modesto, menos engolado: la indagación de qué cuenta como derechos humanos es un trabajo en marcha. La relación de derechos humanos propuesta en 1948 es revisable y de hecho lo más probable es que sea revisada para incluir o descartar entradas en esa lista en un proceso de inteligencia racional y evolutiva a la vez, guiado por el ensayo y el descarte de errores. Quede claro, en todo caso, que con la moral fría no se trata de aislar qué es la condición humana, éticamente considerada. Entre otras cosas porque la moral cálida también forma parte de esa condición humana, como vamos a ver a continuación.

PRIORIDAD DE LA MORAL FRÍA SOBRE LA MORAL CÁLIDA

El sentimiento moral distintivo de la moral cálida es el altruismo; el de la moral fría es el respeto. El altruismo lo podemos sentir solo por unos pocos de nuestros semejantes; el respeto, en cambio, se lo podemos y debemos profesar a cualquier otro ser humano. Podría parecer que, del mismo modo que la moral cálida está confinada a la pequeña dimensión social, la moral fría está orientada a la gran dimensión. Dicho con otras palabras, que, del mismo modo que la moral cálida está para resolver el problema de la cooperación entre Yo y Nosotros (la cooperación intragrupal), la moral fría sirve solo para solucionar el problema de la cooperación intergrupal Nosotros-Ellos. Lo primero es cierto: la moral cálida está recluida en la pequeña dimensión de las relaciones humanas y no es buena idea tratar de extenderla más allá de ese ámbito, como pretenden los pensadores utópicos. En cambio, la moral fría no está limitada al trato entre grupos humanos, sino que expande su jurisdicción también a las relaciones dentro de esos grupos. El respeto es

exigible entre grupos pero asimismo en el interior de ellos. Incluso dentro del círculo íntimo de los más allegados. El amor por los íntimos no nos exime del respeto que les debemos también a ellos, y tal vez en especial a ellos. No lo ven así muchas personas, que creen que con solo las buenas intenciones se puede ir sin mácula por el mundo; y, en particular, no veía así las cosas doña Prassede, a la que Alessandro Manzoni nos presenta en su novela Los novios como «una anciana señora muy inclinada a hacer el bien: el oficio sin duda más digno que puede ejercer un hombre; pero que desgraciadamente también puede hacer daño como los demás». El problema con esta terrorífica benefactora es que anteponía el deseo de hacer el bien al respeto debido a sus beneficiarios, «gracias a cierta vaga suposición —aclara Manzoni— de que quien hace más de lo que debe puede hacer más de lo que tiene derecho». Es mucho peor el amor sin respeto que el respeto sin amor.

Lo dicho tiene un alcance más general. Moral fría y moral cálida pueden coexistir sin roces en una civilización extensa. Hemos de respetar a cualquier ser humano y eso no nos va a impedir sentir parcialidades afectivas por algunos de ellos (nuestros familiares, amigos, connacionales, etcétera). De más está decir que el respeto no excluye el altruismo y la devoción especial por los próximos. Pretender tal cosa sería incurrir en una desazonadora distopía, como la que nos describe Karl Popper en estas palabras:

Como consecuencia de su pérdida de carácter orgánico, la sociedad abierta puede convertirse, gradualmente, en lo que cabría denominar «sociedad abstracta» (...) No es imposible concebir una sociedad en que los hombres no se encontrasen nunca, prácticamente, cara a cara; donde todos los negocios fuesen llevados a cabo por individuos aislados que se comunicasen telefónica o telegráficamente y que se trasladasen de un punto a otro en automóviles herméticos. (La inseminación artificial permitiría, incluso, llevar a cabo la procreación sin elemento personal alguno). Podríamos decir de esta sociedad ficticia que es una «sociedad completamente abstracta o despersonalizada». Pues bien; lo interesante es que nuestra sociedad moderna se parece, en muchos de sus aspectos, a esta sociedad completamente abstracta.

Si bien no siempre nos trasladamos sin ninguna compañía, en coches herméticos (en lugar de ello, nos cruzamos con miles de hombres por la calle), el resultado es prácticamente el mismo, pues, por regla general, no establecemos la menor relación con los demás transeúntes (...) En la sociedad moderna existe muchísima gente que tiene poco o ningún contacto personal íntimo con otras personas y cuya vida transcurre en el anonimato y el aislamiento y, por consiguiente, en el infortunio.14

Para evitar este gélido panorama, conviene insistir en que la moral fría no solo no ha de desalojar a la moral cálida y sus sentimientos morales característicos, sino que, por supuesto, lo deseable es que ambas formas de moral coexistan pacíficamente sin estorbarse entre sí. Ahora bien, si se estorban —y solo en este caso— los fueros de la moral fría tienen prioridad sobre los de la moral cálida.

Cuando esto no ocurre, allí donde se coloca por delante la moral cálida frente a la moral fría, tras haber entrado ambas en colisión, el funcionamiento de las democracias liberales queda gravemente obstruido. Al anteponerse lo bueno (para los míos) sobre lo correcto (para todos) emergen fenómenos tan deprimentes y aciagos como la corrupción y el clientelismo. Se favorece nepotistamente a los familiares (y también a los amigos y compatriotas) sobre los que más méritos acumulan. Se reparten prebendas a los miembros de mi clan para ganar sus apoyos electorales. Con lo que los programas políticos se llenan de bienes de club, en lugar de genuinos bienes públicos.

Los bienes de club son bienes no exclusivos para los integrantes de una coalición, pero de los que es factible excluir a los miembros de otras coaliciones. Las instalaciones de un club de golf o la piscina de una comunidad de vecinos son bienes de club, de los que pueden disfrutar sus miembros pero de cuyo disfrute se puede excluir a los demás.15 Ya hemos visto que en países como Nigeria o Kenia el clientelismo (basado en dispensar desde el poder bienes de club en lugar de genuinos bienes públicos) hace estragos e impide la edificación de una democracia sólida. Pero el clientelismo es un lastre que asola a prácticamente todas las democracias liberales, incluso las más plenas y avanzadas. Es una de las sombras de la

moral cálida que se proyecta de manera más contumaz sobre la moral fría. Hay que perseguir sin miramientos la entrega de bienes de club a «los míos» a costa de no entregar bienes públicos para todos, formen parte de los míos o no.

Es triste además que este clientelismo se revista de ropajes y togas progresistas. Está muy en boga en la actualidad que «políticos feministas» ofrezcan bienes de club a las mujeres, es decir, privilegios de los que solo ellas van a disfrutar por el hecho en crudo de ser mujeres y por nada más. Disfrazándose del fementido relente progresista de la «discriminación positiva» o «acción afirmativa», se incluye en los programas políticos una legislación que favorece de manera descarada, y hasta exhibida con orgullo por tales políticos «feministas» ávidos de votos, a las mujeres «por ser vos quien sois». Con la excusa de que tal cosa se hace para compensar o resarcir a las mujeres por los muchos siglos en que las leyes estaban pensadas para favorecer a los hombres y solo a ellos tenían por beneficiarios (cosa muy cierta, desde luego), se incurre en el error inverso: promulgar leyes que amparen a las mujeres a costa de desamparar a los hombres. Si repugnante era el machismo feroz de las leyes anteriores, no menos repugnante (y lleno de efectos perversos, como se está viendo) es la discriminación a favor de las mujeres por parte de los nuevos y «progresistas» legisladores.16 Por no mencionar que una legislación así conculca abiertamente el Artículo 2 de la Declaración de Derechos de 1948, que prohíbe expresamente la discriminación por razón de sexo (sea masculino o femenino), y el Artículo 14 de la Constitución española.

¿ES UTÓPICA LA MORAL FRÍA?

Por poco atento que haya estado a la lectura de estas páginas, sabrá a estas alturas que la palabra «utopía» me sabe a cuerno quemado y me pone de mal temple. A pesar de lo que se tiende a pensar, una pavorosa falta de imaginación aqueja a los urdidores de utopías. Falta de imaginación en primer lugar, y sobre todo, con respecto a la abrumadora diversidad que presentan los seres humanos y la

multiplicidad de sus metas e intereses. Los pensadores utópicos propenden a uniformar a las personas y cortarlas por el mismo patrón. Tampoco les interesan sus preocupaciones idiosincrásicas, que ven más bien como un estorbo del que conviene desembarazarse a la mayor celeridad posible a fin de que prevalezca una única aspiración colectiva, en cuya pira arderán esos anhelos individuales. La utopía es un ideal moral colectivista, en que lo único que cuenta es el «bien común» (convenientemente interpretado y servido en bandeja por el líder carismático para el pueblo), al que son sacrificables sin mala conciencia las libertades y hasta las vidas de las personas de carne y hueso cuando el idealismo utópico así lo demande. Las utopías habría que clasificarlas en dos categorías: las utopías literarias y las utopías reales (o que se han intentado realizar).

Las utopías literarias pertenecen al género de la novela rosa. En cualquiera de ellas, desde la República de Platón a la Utopía de Tomás Moro, La ciudad del sol, de Tommaso Campanella, o La Nueva Atlántida, de Francis Bacon, entre muchas otras, nos encontramos con obras en que todo rueda bien, en que todo termina bien.

Las utopías reales, por el contrario, pertenecen al género macabro, han acabado todas mal, sin excepción, dejando un rastro de aniquilación a su paso. Tal parece que a las fantasías utópicas, tan resultonas sobre el papel, les sienta mal el tránsito a la realidad, la prueba de fuego de la realidad, y más les valdría haberse quedado en el reino de la imaginación. El siglo XX ha sido el siglo de los intentos de realización de utopías políticas a gran escala, empezando por la Revolución de Octubre de 1917, que acabó en las pesadillas leninista y estalinista. Primas hermanas de esta revolución de inspiración marxista fueron la revolución china de Mao Zedong (1949-1976) o el régimen de los jemeres rojos de Camboya (1975-1979), liderado por Pol Pot, que acabaron con un reguero multimillonario de muertes. A estos ensayos de realizar utopías habría que añadir el sueño racista y nacionalista de Adolf Hitler, asimismo utópico, por extraño que a algunos les parezca.

Quizá para ponernos a resguardo contra la alarmante confusión de fantasía y realidad, en este terreno surgió el interesante género

literario de las distopías, que ha dejado frutos de tan buena factura como 1984, de George Orwell, Un mundo feliz, de Aldous Huxley, o Nosotros, de Yevgueni Zamiatin, por citar solo algunos.

Es verdad que hay otra manera más morigerada de interpretar la utopía, como la propuesta por Robert Nozick. Nozick empieza por hacerse cargo del «hecho de que las personas son diferentes. Difieren en temperamento, intereses, capacidad intelectual, aspiraciones, tendencia natural, especulaciones y la clase de vida que desean seguir. Las personas divergen en los valores que tienen y atribuyen diferentes pesos a los valores que comparten. (Desean vivir en diferentes climas: algunas, en las montañas; otras, en llanos; otras, en desiertos, algunas otras, en costas; en ciudades; otras más, en pueblos). No hay ninguna razón para pensar que hay una sola comunidad que sirva como ideal para todas las personas, y muchas razones para pensar que no la hay». Y añade cosas tan sensatas y concretas como lo siguiente:

Wittgenstein, Elizabeth Taylor, Bertrand Russell, Thomas Merton, Yogi Berra, Allen Ginsburg, Harry Wolfson, Thoreau, Casey Stengel, The Lubavitcher Rebbe, Picasso, Moisés, Einstein, Hugh Heffner, Sócrates, Henry Ford, Lenny Bruce, Baba Ram Dass, Gandhi, sir Edmund Hillary, Raymond Lubitz, Buda, Frank Sinatra, Colón, Freud, Norman Mailer, Ayn Rand, el Barón de Rothschild, Ted Williams, Thomas Edison, H. L. Mencken, Thomas Jefferson, Ralph Ellison, Bobby Fischer, Emma Goldman, Piotr Kropotkin, usted y sus padres. ¿Existe realmente una sola clase de vida que sea mejor para cada una de estas personas? Imagínese a todas ellas en una utopía que usted alguna vez ha visto descrita en detalle. […] La idea de que hay una respuesta [a] todas estas preguntas, una sociedad mejor para todos en la cual vivir, me parece increíble. (Y la idea de que, si hay una, sabemos ya suficiente para describirla, es aún más increíble). Nadie debería intentar describir una utopía a menos que haya releído recientemente, por ejemplo, las obras de Shakespeare, Tolstoi, Jane Austen, Rabelais y Dostoievski para recordarse a sí mismo qué diferentes son las personas.17

Además de reparar en la diversidad inabarcable de tipos humanos realmente existentes, la utopía de Nozick no se centra en describir los resultados o estados finales (como hacen la mayoría de los utopistas), sino más bien en el marco o procedimiento en que se desplegará la utopía. La utopía nozickiana es en realidad una metautopía, un marco de comunidades diferentes en que distintas personas encontrarán su modo ideal de vivir. Y podrán siempre, por supuesto, salir de esa comunidad y probar a entrar en otra. El marco utópico da por bueno que no existe una única sociedad buena para todo tipo de personas, ni una sociedad que, por filtrado selectivo, se corone como la mejor sociedad. El marco es un espacio de coexistencia para diversas concepciones de lo que es una sociedad buena desde el punto de vista moral, político, económico, jurídico y demás.

Aunque el marco es libertario, las comunidades que lo componen no tienen por qué serlo; en particular, no tienen que funcionar con sistemas económicos capitalistas si así se acuerda libremente dentro de la comunidad.

Nozick distingue tres tipos de utopistas:

1. Los utopistas imperialistas , que quieren meter a la fuerza a todos en su comunidad utópica, de modo que el marco completo coincida con el tamaño de esa comunidad.

2. Los utopistas misioneros , que hacen proselitismo activo de su modo de vida pero que, a diferencia de los imperialistas, no buscan meter a la fuerza a los demás en su comunidad, sino solo ganárselos persuasivamente para ella.

3. Los utopistas existenciales , que aceptan de buena gana la pluralidad de utopías sociales dentro del marco, dejando a los que están fuera de su comunidad en paz con sus ideas y aspiraciones.

Nozick no se plantea en serio los problemas de orden público dentro del marco utópico de las comunidades. ¿Qué pasa si una comunidad

hostiga a otra o decide invadirla? ¿Debe existir un Estado mundial que haga frente a estas agresiones y las corte de raíz? ¿Y quién controla a este controlador? ¿Quién pone las bridas a semejante Leviatán? Nozick no resuelve estas espinosas cuestiones y opta por dejarlas pasar de largo.18

Juan Ramón Rallo, un brillantísimo pensador liberal español, muy influido por Nozick, ha reverdecido alguna de sus ideas sobre esta forma peculiar de entender la utopía como marco procedimental. Empieza por hablarnos del pluralismo de los liberales en torno a las concepciones de qué es una vida buena. El liberalismo no pretende, a diferencia de lo que sucede con otras corrientes de pensamiento, imponer a los individuos una concepción determinada del bien o la virtud (sea a escala individual o de sociedad), no pretende esclarecer qué es una buena vida o una buena sociedad, sino más bien establecer el marco normativo que ha de darse para que los individuos persigan su concepción de una buena vida o una buena sociedad. Dando como cosa segura que las personas tienen opiniones heterogéneas sobre los fines privados y sociales, se trata de averiguar qué principios garantizan mejor la coexistencia pacífica de personas con objetivos dispares.

Los liberales son antipaternalistas; no se dedican a predicar qué es bueno (o qué cuenta como virtuoso) para cada persona, como sí hacen los neorrepublicanos, con su cargante insistencia en hacer de cada individuo un buen ciudadano, un ciudadano virtuoso, siempre dispuesto a estar activo en una democracia deliberante y participativa. Lo que los liberales mantienen que es perentorio y urgente es proveer un marco normativo, dentro del cual cada uno haga experimentos con la virtud, saque conclusiones y las revise cuantas veces haga falta. Menos es más en este terreno: menos especificaciones sobre qué cuenta como una vida buena es mejor.19

También, dentro del liberalismo, es posible desarrollar concepciones diversas de una sociedad buena (no solo de una vida individual buena). El orden social liberal es una especie de mosaico en que las personas pueden acordar voluntariamente vivir juntas de ciertas formas: en una comuna socialista sin propiedad privada sobre los medios de producción; en una colectividad socialdemócrata en que se practique la redistribución de los ricos hacia los pobres; o en un

enclave conservador en que se respeten las tradiciones del pasado. Estas serían algunas de las teselas posibles del mosaico compartido. Es decir, dentro del liberalismo pueden coexistir utopías sociales distintas.

A la inversa no es posible: las utopías sociales tienden a ser expansivas y a devorar toda la sociedad impidiendo el libre ejercicio de la libertad de asociación a sus miembros. Desde el liberalismo, dice Rallo, son posibles nichos sociales comunistas, socialdemócratas o conservadores, pero desde el comunismo, la socialdemocracia o el conservadurismo no es factible crear un orden social liberal.20

Las ideas de Nozick o Rallo suenan en mis oídos de manera mucho más aceptable que las de los utopistas clásicos, como ya se habrá imaginado. Pero, aparte de que la construcción de ese mosaico social liberal requeriría mucha ingeniería social (es decir, mucha deconstrucción de las sociedades nacionales actualmente existentes y su reemplazo por las teselas del mosaico mediante una impecable aplicación del principio liberal de libertad de asociación); y al margen también de que ni Nozick ni Rallo entran a discutir cómo se resolverían los problemas de orden social dentro del marco utópico (¿qué hacer con esos utopistas imperialistas mencionados por Nozick?, ¿hará falta o no una estructura gendarme que los contenga?); aparte de todo esto, como digo, el cuadro general que ambos, Nozick y Rallo, nos presentan no me resulta especialmente atractivo, ni siquiera sobre el papel, para tratarse de una utopía. Ese mosaico en que las gentes viven en células más bien cerradas (un racimo de sociedades de corte multiculturalista más que liberal), dentro de las cuales todo el mundo piensa y vive del mismo modo, no me parece el criadero más indicado para que florezca la inteligencia colectiva y me ha recordado más bien la tribalización ideológica traída por las redes sociales, con sus constantes tambores de guerra resonando de fondo.

¿No es preferible acaso la inteligencia colectiva que irradia una ciudad moderna, con su abigarrada mescolanza de millones de personas con miles de formas distintas de pensar y actuar… y con los problemas de orden público que todo eso acarrea, desde luego? Esos nichos culturales homogéneos con los que fabulan Nozick y

Rallo, con la mejor de las intenciones y sin infringir principio liberal alguno, tienen un inquietante aspecto (no buscado por los autores, lo admito) de nichos de cementerio, no demasiado vivos y heterogéneos desde el punto de vista cultural y creativo.

Un grupo no acumula más inteligencia colectiva si está formado por los individuos más capaces simplemente, sino cuando cuenta entre sus filas con gente que es a la vez capaz y diferente. Y la diversidad es una propiedad de un conjunto de personas, no de sus miembros individuales. La admisión de estudiantes en departamentos universitarios, la contratación de empleados por empresas o el nombramiento de cargos públicos suele estar fuertemente sesgado por la búsqueda de los más capaces, descuidando con ello la mejora en la diversidad del grupo que pueden introducir los recién llegados y, con esto, la cantidad de inteligencia colectiva del grupo así modificado (con las herramientas nuevas allegadas por el último en aterrizar en el grupo). Una empresa como Google, cuando ensambla sus equipos de trabajo, presta mayor atención a la diversidad de talentos que a la calidad de estos.21

Como decía James Gary March, experto en organización de empresas y profesor emérito por la Universidad de Stanford: «En promedio, los recién incorporados tienen menos conocimientos que los sujetos a los que sustituyen. El beneficio proviene de la diversidad».22

EL REVERSO TENEBROSO DE LA FUERZA

El problema de la cooperación Nosotros-Ellos no es difícil de resolver cuando basta la cooperación sin altruismo (o cooperación impersonal) y así sucede con el funcionamiento de los mercados (competitivos), la ciencia y la tecnología. El problema de la cooperación Nosotros-Ellos sí que resulta esquinado cuando se trata de garantizar un orden social internacional. Aquí no cabe pensar en el altruismo, que desfallece y se queda sin resuello en marcos sociales tan vastos como la colectividad global.

Podemos estar tentados de pensar en recurrir a una solución hobbesiana, es decir, a un Estado mundial que meta en cintura a los Estados gamberros y los obligue a cooperar entre sí bajo la amenaza del uso de la fuerza. Pero un Estado mundial es una solución peligrosa, pues, incluso aunque empiece por ser una democracia liberal, nada garantiza que el control de los controladores (la cuestión de Quis custodiet ipsos custodes?) vaya a quedar bien resuelta de una vez por todas. No hay sencillamente tal solución definitiva garantizada y un Estado mundial puede descarrilar hacia un Estado despótico global, de cuyas garras los ciudadanos no podrían escapar.

Existe además la paradoja de la democracia, que consiste en «la posibilidad de que la mayoría decida que gobierne un tirano». Esto es algo más que una posibilidad teórica. La república de Weimar, establecida en Alemania tras la Primera Guerra Mundial, se vino abajo después de los triunfos electorales de Hitler en 1932 y 1933. Más recientemente sucedió algo similar: en Argelia se aprobó una Constitución democrática por referéndum en febrero de 1989 y se abrió paso al multipartidismo en julio de ese mismo año. En la primera vuelta de las elecciones legislativas de diciembre de 1991 el Frente Islámico de Salvación (FIS) obtuvo unos resultados que hacían presagiar que ganaría en la segunda vuelta. Pero esta segunda vuelta fue anulada manu militari por el ejército en enero de 1992, con la simpatía de las cancillerías occidentales ante las proclividades a favor de Sadam Huseín mostradas por el FIS, y que hacían temer una alianza de Argelia con Irak si ganaba el FIS las elecciones. En los enfrentamientos posteriores murieron unas ocho mil personas.

Bernard Lewis hace este atinado comentario:

En este sentido, los demócratas están evidentemente en desventaja. Su ideología les exige, incluso cuando ostentan el poder, conceder libertad y derechos a la oposición islamista. Los islamistas, cuando están en el poder, no se ven sometidos a esta obligación. Por el contrario, sus principios les exigen reprimir aquello que entienden como actividades impías y subversivas.

Para los islamistas la democracia, al expresar la voluntad del pueblo, es la vía de acceso al poder, pero es una vía de un solo sentido en la que no hay retorno… Su política electoral ha sido resumida por la tradición clásica en el lema «Un hombre (solo hombres), un voto, una vez».23

Algo similar aconteció en Egipto. En plena Primavera Árabe fue depuesto el dictador Hosni Mubarak en febrero de 2011. Se convocaron elecciones democráticas (las primeras en la historia milenaria de Egipto) y llegó al poder Mohamed Morsi, del grupo islamista Hermanos Musulmanes, en mayo de 2012. El 3 de julio de 2013 tuvo lugar un golpe de Estado dado por los militares, que echaron del poder a Morsi ante sus pujos autoritarios cada vez más evidentes.24

La ciencia, el mercado y la tecnología pueden mantenerse a escala internacional sin demasiados controles porque en ellos lo que nos encontramos son bienes privados o bienes informativos no rivales en los que el egoísmo es bienvenido y las regulaciones son menos imperiosas o acuciantes. Pero el asunto del orden social internacional es de una índole totalmente distinta, pues estamos ante un bien no exclusivo, y no disponemos de maneras útiles de fomentar el altruismo en un marco tan anchuroso. Y la opción alternativa de levantar un artefacto cultural tan imponente como un poder político internacional (un Leviatán global) puede acarrear más quebraderos de cabeza de los que resuelve y degenerar en una amenaza incontrolable y fatal. He aquí el «reverso tenebroso de la fuerza», por decirlo en los términos de La guerra de las galaxias. ¿Quién controla a un imperio planetario con un Darth Vader a su frente?

El único atisbo de esperanza de solución a tan ardua dificultad es convertir en hábitos consabidos las normas de derecho internacional y el respeto a los derechos humanos. En otras palabras, se trata de esperar que no haya Estados gamberros que quebranten la paz internacional, y que los periodos de guerra y despotismo se espacien cada vez más en el tiempo hasta que la paz en el interior de los Estados y entre ellos se convierta en una buena costumbre que ya nadie piense en desafiar. Si esto fuera así, el paso

al inconsciente colectivo global de la paz mundial tendría una oportunidad de convertirse en una bienaventuranza real por su vigor normativo, y solo por esto.

PERSPECTIVAS DE LA MORAL FRÍA

Le he contado que tengo una fobia visceral a la futurología, de modo que me abstendré con pulcritud de hacer predicciones sobre el posible éxito o fracaso futuros de la moral fría. Ya se me alcanza que encontrará algo anémica la idea, que acabo de exponer, de que hay que esperar a que se sumerjan en el inconsciente colectivo global los avances en moral fría para que estos últimos queden afianzados. Pero le recuerdo que esta y no otra es la manera en que se consolidaron los triunfos de la moral fría que he ilustrado en el capítulo 15: de ese modo quedaron consagradas la supresión de la pena de muerte en gran parte del planeta, el sufragio femenino, la proscripción de la ablación del clítoris o la infibulación, la aceptación de la homosexualidad y de la pluralidad racial, étnica o religiosa (incluido el ateísmo). No hay legitimidad más fuerte que la proporcionada por el paso al inconsciente de una norma. Si bien admito que alguna herramienta de coerción política no estaría de más cuando el consentimiento tácito no basta. Ocurre, no obstante, que esa herramienta de coerción política —un Estado mundial— sería más peligrosa de manejar que la nitroglicerina.

Ojalá que la rapidez con que se ha implantado la prohibición de fumar en lugares públicos cerrados se diese también en el acatamiento de una paz mundial entre Estados. Pero por desgracia no hay señales de que las cosas vayan a ir tan rápidas, ni mucho menos.

Es cierto que de la Declaración de Derechos de 1948 son signatarios 193 países (casi todos), pero asimismo es verdad que muchos de ellos firman con una mano lo que incumplen con la otra. Se han hecho encomiables esfuerzos por conseguir que la Declaración Universal de Derechos Humanos fuese culturalmente neutral. Se esquivaron cuidadosamente en su redacción las alusiones cristianas

al «alma», por ejemplo, para así respetar otras confesiones religiosas. De todas formas, lo que es inocultable es la condición individualista o WEIRD del texto, que no cuadra tan bien con culturas más colectivistas.25

La moral fría ha prosperado desde sus comienzos hasta hoy dejando cada vez mayor libertad a los individuos para adscribirse voluntariamente a los grupos que más les apetezcan, y no tener que verse reducidos a la afiliación a grupos «naturales» o no escogidos, como la familia, la nación o la religión. En el límite, es el yo descarnado y desprovisto de vínculos que no sean los de su pertenencia a la especie humana lo que hace al hombre sujeto de derechos universales. Cualquier adscripción concreta del individuo, no únicamente las «naturales» sino también las libremente escogidas, lo alejan de ser titular de derechos universales. Insisto en que este marco un tanto desangelado de los derechos universales debe ser complementado con las afiliaciones, por supuesto; con esas afiliaciones «naturales» y voluntarias que dan concreción y calor a la vida de los individuos que, amén de ser titulares de derechos universales, harán bien en tener sus inclinaciones afectivas: querer a su familia, a sus amigos, a sus vecinos, a su patria y a su equipo de fútbol, faltaría más.

El énfasis unilateral de los conservadores en los grupos a los que el individuo está vinculado de forma «natural» o por simple azar (familia, comunidad de hablantes de su lengua materna, religión de sus padres, patria, tradiciones) me parece equivocado. Y también encuentro equivocado el énfasis inverso de los liberales más puristas en que los únicos grupos que cuentan son aquellos a los que el individuo se asocia libre y voluntariamente. Los dos tipos de adscripciones, las «naturales» y las voluntarias, contribuyen a la edificación ética del individuo. Y solo me cabe repetir aquí la precedencia de la moral fría sobre la moral cálida cuando, y solo cuando, ambas queden enfrentadas.

La moral fría es utópica en el sentido más trivial de que no ha triunfado plenamente en ninguna parte. Pero, por lo demás, nada tiene que ver con las utopías clásicas (basadas en la pretensión de expandir la moral cálida a escala planetaria) ni tampoco con la utopía nozickiana, que pretende anular todo vínculo «natural» del

individuo (a su nación, por ejemplo) y hacer que cualquier nexo de un individuo con otro sea escogido libremente, formándose asociaciones voluntarias y nada más que voluntarias.

He mencionado antes que las demandas de avances morales se comportan como bienes de lujo con respecto a la abundancia material. La cornucopia de bienes mundanos predispone a la gente a exigir mayores libertades individuales y un más acendrado respeto por sus personas. La moral fría, al contrarrestar los impulsos innatos a favorecer a los familiares y amigos o a repartir de manera clientelista bienes de club, y al fomentar la confianza y ausencia de discriminación entre los que no se conocen, reduce los costes de transacción y de simple convivencia, facilitando de este modo el crecimiento económico. De modo que hay una causalidad circular (un bucle de retroalimentación positiva) entre moral fría y prosperidad material, entre progreso económico y progreso moral. Un proceso este que presenta muchos dientes de sierra, pero que se está verificando en el largo plazo, desde los siglos XVIII y XIX hasta el momento presente. Usted y yo esperamos que siga así por mucho, mucho tiempo, ¿no es eso? Y que la moral fría del respeto universal entre humanos se realice como una utopía modesta y no maligna, sin contraindicaciones, y también sin interrupciones y sin final. Se haría verdad así lo que se dice en uno de los libros proféticos del Antiguo Testamento: «No blandirá más la espada nación contra nación, ni se adiestrarán más para la guerra» (Miqueas, 4, 3). Así sea.

EPÍLOGO

CERRANDO PUERTAS Y VENTANAS

Hemos llegado a la estación término de este viaje. Espero que haya disfrutado con el recorrido. Solo me resta terminar con algunas consideraciones de índole más general.

DEL SALÓN A LA SABANA Y DE LA SABANA A LA CIVILIZACIÓN

Según la tradición más ampliamente extendida en filosofía, los juicios morales son el resultado de una reflexión solitaria que lleva a cabo una persona acerca de puzles y dilemas morales difíciles, que le permita decantarse por un tipo de sistema moral u otro: la ética de la virtud de Aristóteles, el deontologismo kantiano o el utilitarismo de Jeremy Bentham o John Stuart Mill son algunas de las opciones éticas más habituales, pero hay muchas otras.

En este libro he preferido presentarle la moral a una luz distinta por completo. En vez de adoptar la perspectiva del animal racional que reflexiona en soledad sobre juegos morales de salón (como el dilema del tranvía) o no de salón (como el aborto, la eutanasia, la gestación subrogada, la prostitución y demás), he elegido mostrar al hombre como un animal grupal, empezando por el cazador-recolector que en el Pleistoceno vivía integrado en tribus y sumido en conflictos intertribales recurrentes. En este marco de luchas intertribales en la sabana es donde surge (o al menos se potencia) la moralidad como herramienta de cohesión social en el interior de los grupos; una moralidad inicialmente apoyada en resortes biológicos. Estoy persuadido de que este enfoque rejuvenece los estudios de filosofía moral e inyecta en ellos savia nueva. De la ética de salón pasamos a la ética de la sabana africana.

Aunque la biología está muy presente en estos primeros compases de la moral humana (bajo la forma de altruismo por selección de parentesco y por selección de grupo, altruismo recíproco, reciprocidad indirecta, castigo altruista y autodomesticación), esta obra en su conjunto no adopta un enfoque «biologicista» de la moral. Más en concreto, el aumento en el tamaño de los grupos sociales tras la implantación gradual de la agricultura y la ganadería hace que, al arsenal de recursos biológicos para cooperar dentro del grupo, se incorporen recursos culturales, como el principio de legalidad, las estructuras políticas jerárquicas y la devoción religiosa a Grandes Dioses.

La perspectiva del animal grupal no dista tanto en el fondo de la perspectiva aristotélica del hombre como animal político, o habitante de la polis o ciudad-Estado. Pero además es una manera de entender la moral que permite un punto de vista más «consiliente» sobre la misma, en que se dan cita la biología, la psicología, la antropología, la economía o la historia.

Si el humano de la moral cálida es un animal grupal, el de la moral fría es un animal individual, desligado del grupo y dispuesto a intercambiar con cualquier otro miembro de la especie, tomado al azar, derechos y obligaciones que permitan contar con espacios de libertad iguales para todos, y en los que cada uno pueda desplegar su proyecto de vida personal sin molestar a los demás ni ser molestado por ellos (ni por los poderes públicos). La moral fría echa a andar de forma titubeante con las prácticas comerciales entre grupos. Y asimismo como efecto colateral e inesperado de las codiciosas políticas de la Iglesia católica de Occidente sobre la familia y la herencia, que van rompiendo las pegajosas urdimbres del individuo con el grupo familiar extenso. El individualismo nace inopinadamente de la posibilidad que se le abre por primera vez a la persona de pertenecer no solo a sus grupos «naturales» (familia extensa, nación, comunidad religiosa, etcétera), sino también a otros grupos escogidos libremente por él, como ciudades, universidades, monasterios o gremios. Gracias al comercio y a los primeros balbuceos del individualismo se comienzan a presentar una serie de interesantes secuelas: la reducción de la violencia, el progreso moral y material y la democracia liberal; todos ellos indicios elocuentes de expansión de la moral fría en su conjunto.

Con todo lo cual se vuelve a afrontar con renovados bríos el problema ético más correoso: el de la cooperación intergrupal, la cooperación entre Nosotros y Ellos. Este es el asunto central, si bien no el único, de la moral fría.

Hablar de evolución moral es un concepto disruptivo en sí mismo. Tal vez por la influencia de vacas sagradas de la filosofía, como Platón o Kant, estamos acostumbrados a pensar que existen «verdades morales» intemporales, esculpidas en mármol por toda la eternidad, y que se trata de «descubrirlas» porque ya están «ahí fuera». La noción de que la moral (como cosa distinta de la filosofía moral) tiene historia y geografía resulta evidente cuando te la cuentan, pero ha resultado sofocada y enterrada por la perspectiva dominante en los estudios de la ética. Lo que aquí he defendido, frente a esa perspectiva dominante, es que los dos motores principales del cambio moral, que nos han conducido de la ética de la sabana a la ética de la civilización, han sido el incremento en el tamaño y complejidad de los grupos humanos (por un lado) y el surgimiento del individualismo en Occidente (por el otro).

NO ES UN LIBELO ANTIRRACIONALISTA

Este enfoque del animal grupal difiere ostensiblemente del enfoque del hombre como animal racional que discute consigo mismo en solitario sobre los problemas difíciles de la moral y sobre la escuela de pensamiento que mejor los resuelve. Pero esto no significa que yo desdeñe el papel de la racionalidad en el terreno ético. Es verdad que he defendido que la inteligencia racional es un procesador de información más (no el único, como piensan los racionalistas más cejijuntos, al estilo de Pinker), al lado de otros procesadores, como la selección natural, la inteligencia evolutiva, la inteligencia colectiva y la inteligencia artificial. Tampoco creo que la racionalidad sea la vara de medir acerca de la corrección en el uso de los demás procesadores; no creo que si el resultado arrojado por otros procesadores de información es, o parece ser, irracional deba ser descartado ese resultado. Pienso que la selección natural, por ejemplo, está en mejor situación para oficiar de rasero en este

sentido: algo que es irracional pero tiene valor adaptativo es algo que no debe ser rechazado, como vimos en el caso de la aversión a las pérdidas.

Por supuesto, la racionalidad sigue desempeñando su papel en la ética, al menos en estos tres terrenos:

1. La racionalidad hace falta para perfilar un plan de vida individual que sea compatible con las constricciones y oportunidades dispuestas por el azar natural (lotería genética), azar social (condiciones de época, sociales y familiares) y azar eventual.

2. La racionalidad tiene cierta base biológica, si no queremos que este concepto sea en exceso difuso. Es el modo en que la corteza prefrontal controla las emociones del sistema límbico y contribuye a reducir la agresividad reactiva. Por otro lado, y esto conviene no olvidarlo, las emociones no están ahí solo para ser controladas por la racionalidad sino también para hacer que la racionalidad funcione.

3. La racionalidad nos hace falta para diseñar una moral fría, seguramente con la ayuda también de la inteligencia colectiva y evolutiva. Las declaraciones de derechos humanos no buscan capturar la esencia de lo humano sino que constituyen una exploración en marcha, en que intervienen muchos talentos y donde hay mucho ensayo y error, a fin de dilucidar qué derechos y obligaciones tiene un miembro de nuestra especie con otro cualquiera tomado al azar, y con independencia de su origen étnico, color de piel, credo religioso, sexo y orientación sexual, creencias políticas, etcétera.

¿Y cómo hacer para que estos derechos y obligaciones se cumplan de manera automática? La respuesta puede estar en su inmersión pausada en un inconsciente colectivo global.

El papel dado al inconsciente es también otra manera de atemperar el enfoque racionalista en el estudio de la ética. Lo que confiere

vigor normativo a las respuestas éticas no es tanto su deliberación racional y sufragios periódicos sobre ellas, sino más bien su puesta a buen recaudo en el inconsciente colectivo. Esta es la manera más segura por la que cobran legitimidad: que ya nadie se plantee en serio su revisión y las dé por sentadas. No la deliberación racional y que ganen las mejores razones, sino el paso al inconsciente es la clave del consentimiento moral. Un consenso que nunca será definitivo, conviene añadir, y estará y deberá estar sujeto a revisiones racionales cuando así convenga (es decir, cuando afloren consecuencias inesperadas y negativas de un consenso anterior).

La mayor parte del tiempo actuamos moralmente rápido (acudiendo a los diversos inconscientes) y solo muy a ráfagas actuamos moralmente lento, haciendo uso de la racionalidad para afrontar situaciones nuevas o dilemas de difícil resolución.

NATURALEZA Y CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

La investigación (de raíz smithiana) de la naturaleza y causas de la riqueza (diferencial) de las naciones es una cuestión fascinante y multifactorial (muchas causas). Según nos aleccionó Jared Diamond en su clásico Armas, gérmenes y acero, en sus primeros compases, en plena Revolución neolítica, la riqueza material descansó en factores que tuvieron que ver mucho con lo que él ha llamado «azar biogeográfico»: la disponibilidad aleatoriamente dada de plantas y animales domesticables en unas partes del planeta y no en otras, los ejes dominantes (horizontal o vertical) de las grandes masas continentales, etcétera. Pero cada vez más esa riqueza diferencial ha dependido más bien de los procesadores de información: la inteligencia evolutiva (que permite retener selectivamente las soluciones culturales que funcionan), la inteligencia colectiva (que precisa de la libertad de los individuos para gravitar hacia los nichos ocupacionales en que sean capaces de entregar sus mejores talentos y energías a la sociedad), la inteligencia racional (que ayuda a resolver problemas nuevos y difíciles concentrando en ellos nuestra atención y demás recursos intelectuales) y el último invitado es la inteligencia artificial. El procesador de información

más primitivo, y el fundamental en la mayor parte de la historia —no solo de la humanidad, sino también de la vida en su conjunto—, ha sido el mecanismo de variación genética al azar y selección natural.

Estoy de acuerdo con que la racionalidad es uno de los procesadores de información que ha contribuido tanto al progreso moral como al material, según proclamaron en su día los ilustrados y hoy mismo sus muchos seguidores. Pero insisto en que no es el único en desempeñar esta labor. Yo he preferido en este texto abrir el ángulo y hablar del resto de los procesadores, llamando tal vez en especial la atención sobre la importancia de la inteligencia colectiva, que si queremos que funcione a pleno pulmón precisa de la libertad de los individuos para ocuparse de aquello que mejor saben hacer, coordinándose con otros (a la mayor parte de los cuales no conocen) hasta alcanzar en muchos casos, y cada vez más, una escala global, que abarca el conjunto del planeta. Para conseguir esto es preciso que la moral fría haga su parte, no solo dejando en libertad al individuo para escoger su proyecto de vida, sino también permitiéndole cooperar con personas más allá de sus círculos íntimos, manteniendo la concordia social con esos colaboradores lejanos, con los muchos Ellos con los que compartimos la Tierra, o al menos impidiendo que la discordia cortocircuite los canales de cooperación con esos congéneres alejados en el espacio y la cultura.

Hemos visto que los países más boyantes y acomodados han sido los que primero adoptaron el estilo de vida WEIRD y las instituciones que lo acompañan (monasterios, ciudades, mercados, empresas, comunidades científicas, democracias liberales, Estados benefactores), en un rincón de Europa Occidental en que empezó a tomarse en serio a los individuos y sus libertades. La moral fría adquiere, pues, relevancia económica si satisface estos dos cometidos principales: respetar el dominio privado de cada persona permitiéndole escoger dentro de él su plan de vida preferido, y a continuación dejándole cooperar sin trabas con cualquier otra persona, dividiéndose con ella el trabajo en busca de resultados emergentes, que excedan la suma de talentos de las partes. Esto se alcanza mejor si todos, Yo, Nosotros y Ellos, nos atenemos a unos derechos universales, iguales para todos, y los damos por supuestos en nuestra conducta. La moral fría contribuye de este modo a la

riqueza de las naciones, incluso de todas ellas, aunque siga siendo cierto que unas sean más florecientes que otras. Pero ya no estamos hablando de un juego de suma cero, sino de uno de suma positiva, en que todas las partes ganan al unísono. Unas más que otras, es verdad, pero el panorama no es fijo sino cambiante. Los ganadores de hoy pueden dejar de serlo más adelante.

Por descontado la inteligencia racional y la inteligencia evolutiva ya estaban en marcha mucho antes de la Revolución neolítica, pero lo que esta última avivó fue la inteligencia colectiva, al aumentar el tamaño de las poblaciones humanas, la división del trabajo dentro de ellas y entre ellas y después al hacer su aparición poco a poco el individualismo, con las facilidades que proporcionaba a las personas en el momento de establecer redes voluntarias extensas de cooperación social. Todo lo cual, al juntarse, engrasó la maquinaria del desarrollo económico y la fue elevando a nuevas cotas. La inteligencia colectiva y su sombra, la moral fría, fueron los últimos actores en entrar en escena en este camino ascendente hacia el bienestar material y moral, y los más descollantes en los últimos siglos a la hora de explicar estos fenómenos. Nos queda por averiguar cuál será el papel reservado a la inteligencia artificial en esta historia.

NUEVO INSTRUMENTAL ANALÍTICO

En este libro le he suministrado instrumentos de análisis nuevos para entender la evolución de la moral. Entre ellos:

—La distinción entre moral fría y moral cálida.

—La distinción entre ética discreta y ética continua.

—El Dilema del Prisionero Multinivel.

—Los diversos tipos de inconscientes: evolutivo, colectivo e individual.

—Las distintas formas de intelectualismo: semántico, moral, político y económico.

—La noción de subproducto colectivo , si bien esta noción depende estrechamente de la de orden espontáneo de Friedrich Hayek, solo que despojada de resabios funcionalistas.

—La separación de los marcos de actuación en que el egoísmo es perjudicial (bienes públicos exclusivos) de aquellos otros en que es inocuo o hasta ventajoso (bienes privados y bienes no rivales).

AGRADECIMIENTOS

Llevo más de dos décadas ocupado en las cuestiones de moral fría y moral cálida de las que le he hablado en el capítulo anterior, y en realidad en todo el libro. Mi primer escrito sobre este asunto fue el artículo «Moral fría y moral cálida», publicado en Claves de razón práctica, nº 70 (marzo de 1997). Claves ha sido una revista muy importante para mí y en sus hospitalarias páginas he escrito buena parte de mis ideas. Me entero con auténtica desolación de que esta estimadísima revista acaba de bajar la persiana y echar el cierre definitivo por estas mismas fechas, tras más de tres décadas en activo y a la vanguardia de las revistas de pensamiento en España. Tengo un recuerdo de gratitud interminable por Javier Pradera y por Fernando Savater, los cofundadores de la publicación, y, cómo no, por Nuria Claver, la indispensable coordinadora general.

También estoy en deuda de gratitud con Augusto Klappenbach, que tuvo la inmensa deferencia de tomarse en serio mis ideas y debatirlas conmigo en las páginas de Claves de manera tan tenaz como amistosa durante muchos años. A sus afiladas críticas debo el haber tenido que pulir y mejorar mis posiciones de partida sobre moral fría y moral cálida. Gracias, querido Augusto.

Asimismo he lamentado que Álvaro Delgado-Gal haya dejado la dirección de Revista de libros, una publicación de primera calidad en la que también hallaron acomodo algunos de mis ensayos preparatorios de este libro.

Y llegamos al famoso last but not least. Teresa Clavel Lledó, Jorge Mínguez Díez y Francisco Lapuerta Amigo (los amigos del sector agropecuario) se han empleado a fondo en la revisión del borrador, me han librado de múltiples errores de escritura y me han dado consejos a fin de que el texto quedase mejor organizado. He seguido casi todas sus indicaciones. Lo mismo tengo que decir de Jesús Martínez Gómez, que me libró de algunos deslices en asuntos de contenido y al que le debo un especial reconocimiento por ello. Y también a Javier Parrilla Romero. Ni Jesús ni Javier pertenecen (todavía) al sector agropecuario, algo que cumple reconocer en su

favor. No han experimentado de momento la regresión a la fase sádico-anal del Neolítico, que sí han padecido Teresa, Jorge y Paco.

Joaquín y Álvaro Palau tienen a gala ser editores «intervencionistas» y no se han privado de tal cosa con el texto que les he presentado, doy fe de ello. Guiado por sus siempre amables y juiciosos consejos y por su atenta lectura del borrador, he procedido a aligerarlo de una parte de su tonelaje inicial. Las amputaciones siempre son dolorosas para el autor, ya se imagina; pero, una vez hechas, te das cuenta una vez más (me suele pasar) de que el conjunto ha mejorado, ha ganado foco e intensidad narrativa, y que los cambios han sido por una buena causa. Ojalá estemos en lo cierto, los Palau y yo, y todo haya resultado del mejor modo en el mejor de los mundos posibles.

Post scriptum

Entregué el texto que acaba de leer a la editorial en junio de 2023. Tres meses más tarde, en septiembre, tuve noticia de la existencia de la obra del filósofo alemán Hanno Sauer, La invención del bien y del mal: Una nueva historia de la humanidad (trad. Ana Cortés, Ana Guelbenzu y Cristopher Morales). Barcelona. Paidós, mayo de 2023. Toda una sorpresa, si le soy sincero, pues la obra en cuestión tiene muchos puntos en común y un propósito similar a la mía, si bien son asimismo palpables y notorias muchas diferencias. No hace falta decir que le recomiendo encarecidamente la lectura del libro de Sauer.

NOTAS

PRÓLOGO

1Una nota sobre las notas a pie de página. Estas notas siempre estorban la lectura. Como, además, y salvo contadas excepciones, no añaden contenido sustantivo al texto sino que se limitan a la indicación de las fuentes y el reconocimiento de derechos de propiedad intelectual, mi consejo es que se las salte sin mala conciencia, en la casi completa seguridad de que no se habrá perdido gran cosa.

1. LA MORAL COMO HERRAMIENTA PARA LA GUERRA

1El libro seminal en que se tratan estas cuestiones es Richard Alexander, The Biology of Moral Systems . Transactions Publisher, 1987, pp. 142, 196 y 228. Véanse también Juan Luis Arsuaga, Vida, la gran historia: Un viaje por el laberinto de la evolución . Barcelona, Destino, 2019, p. 376; y David Sloan Wilson, This View of Life: Completing the Darwinian Revolution . Vintage, 2019, libro electrónico Kindle, pos. 1219 y 1229.

2Charles Darwin, El origen del hombre (trad. Joandomènec Ros). Madrid. Austral, 2016, pp. 168-169.

3Robert Sapolsky, Compórtate: La biología que hay detrás de nuestros mejores y peores comportamientos (trad. Pedro Pacheco González). Capitán Swing, 2020. Libro electrónico Kindle, pos. 11442. Descripciones análogas se encuentran en David Sloan Wilson, This View of Life , cit., p. 146, o en Peter J. Richerson y Robert Boyd. Not by genes alone . Chicago. The University of Chicago Press, 2005, p. 206.

4Charles Darwin, El origen del hombre , cit., pp. 169-172.

5El primatólogo Richard Wrangham se muestra escéptico hacia la teoría de la evolución del altruismo dentro del grupo a través de la lucha entre grupos. Véase su obra The Goodness Paradox: How Evolution Made Us Both More and Less Violent . Profile Books, 2019, pp. 134-135. Wrangham prefiere su teoría de la autodomesticación para dar cuenta del desarrollo de la moralidad en humanos (véase cap. 10 de su libro).

2. LA PIEZA QUE FALTABA

1David Hume, Tratado de la naturaleza humana (trad. Félix Duque). Madrid. Editora Nacional, 1977, pp. 707-708.

2William D. Hamilton, «The genetical evolution of social behaviour. I y II». Journal of Theoretical Biology (1964), 7 (1), pp. 1-16 y 17-52.

3Véase Michael Begon, John L. Harper y Colin R. Townsend, Ecología: Individuos, poblaciones y comunidades (trad. Margarita Costa). Barcelona. Omega, 1995, pp. 6-7.

4Pablo Rodríguez Palenzuela, ¿Cómo entender a los humanos?: Las bases biológicas del lenguaje, la cultura, la moral y el estatus . Next Door, 2022, p. 196.

5La figura está tomada de Richard Alexander, Darwinismo y asuntos humanos (trad. Manuel Crespo y Purificación Mayoral). Barcelona. Salvat, 1987, p. 40.

6Una exposición accesible y clara de todo este asunto se encuentra en Juan Luis Arsuaga, El enigma de la esfinge: Las causas, el curso y el propósito de la evolución . Barcelona. Plaza & Janés, 2001, pp. 244-246.

7Richard Dawkins, El gen egoísta: Las bases biológicas de nuestra conducta (trad. Juana Robles Suárez). Barcelona. Salvat, 1985.

8La distinción entre causas próximas y causas últimas (o evolucionistas) se la debemos al eminente biólogo alemán Ernst Mayr, «Cause and effect in biology». Science , 134 (1961), pp. 1501-1506. Véase también su libro The Growth of Biological Thought: Diversity, Evolution, and Inheritance . Cambridge (MA). The Belknap Press of Harvard University Press, 1982, pp. 67-68.

9Nichola Raihani, The Social Instinct: How Cooperation Shaped the World . Jonathan Cape, 2021, p. 132.

10 Robert Boyd y Joan B. Silk, Cómo evolucionaron los humanos (trad. Jaume Bertranpetit). Barcelona. Ariel, 2001, p. 216; también Robert Trivers, Social Evolution . Menlo Park (CA). The Benjamin/ Cummings Pub. Co, 1985, p. 456.

11 La distinción entre altruismo evolutivo y altruismo psicológico está desarrollada a pedir de boca en Elliott Sober y David Sloan Wilson, Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior . Cambridge (MA). Harvard University Press, 1999, pp. 4-6, 17-54, 201-205.

12 Me baso aquí en cosas ya escritas en mi libro Menos utopía y más libertad . Barcelona. Tusquets, 2005, pp. 361-363.

13 Cf. Boyd, R. y Silk, J. B., Cómo evolucionaron los humanos , cit. p. 198. Dicho todo lo cual, Boyd y Silk no tienen problema en añadir que consideran la selección sexual «una categoría especial de la selección natural».

14 Fontdevila, A. y Moya, A., Evolución. Origen, adaptación y divergencia de las especies , p. 395. Este conflicto hace también que no quede sitio para hablar, como gustan de hacer algunos antidarwinistas, de que la teoría de Darwin está sostenida en una tautología, la llamada «tautología evolucionista», según la cual los biólogos mantienen que sobreviven mejor los más eficaces (o aptos). ¿Y quiénes son los más eficaces? Los que mejor sobreviven. Con lo cual Darwin y los suyos no estarían haciendo otra cosa que afirmar que sobreviven mejor los que mejor sobreviven. Aunque el lema de la supervivencia de los más aptos como compendio de la teoría evolucionista procede de Herbert Spencer, y no de Darwin, se puede hacer una defensa darwinista de su valía y de su condición

no tautológica. Se puede defender que no hay tal tautología evolucionista porque no hay una correspondencia perfecta entre eficacia y adaptación , como pone de relieve el caso de los caracteres sujetos a selección sexual. Los portadores de esos caracteres pueden ser los más eficaces biológicamente (dejan más cantidad de descendientes que, a su turno, dejarán la mayor cantidad de descendientes, etcétera), pero estar a la vez mal adaptados a su entorno por exhibir rasgos fenotípicos onerosos y que ponen en peligro su supervivencia. Véase Castro Nogueira, L. y Toro Ibáñez, M. A., «En torno al darwinismo: el bueno, el feo, el malo… y el posmoderno». Revista de libros , 84 (diciembre de 2003), pp. 3-7, p. 7. Para otras defensas del carácter no tautológico de la afirmación de que sobreviven los más aptos, consúltense Elliott Sober, Philosophy of Biology . Boulder. Westview Press, 1993, pp. 69-73; Monroe W. Strickberger, Evolución (trad. Luis Ruiz-Ávila). Barcelona. Omega, 1993, p. 448; o Stephen Jay Gould, La vida maravillosa (trad. Joandomènec Ros). Barcelona. Crítica, 1995, p. 239.

15 Amotz Zahavi. y Avishag Zahavi, The handicap principle . Nueva York. Oxford University Press, 1997.

16 El entretenido ejemplo de la gacela y el león lo tomo del libro de Jared Diamond, El tercer chimpancé (trad. María Corniero Fernández). Madrid. Espasa Calpe, 1994, pp. 258-269.

17 Su nombre científico es Turdoides squamiceps (Zahavi, A. y Zahavi, A., The handicap principle , cit. p. 268). En inglés se los conoce como Arabian babblers ; en castellano, según me ha dicho mi amigo Francisco Lapuerta, como tordalinos arábigos.

18 Marvin Harris, Vacas, cerdos, guerras y brujas (trad. Juan Oliver Sánchez Fernández). Madrid. Alianza Editorial, 1974, pp. 102-120.

19 Sober, E. y Wilson, D. S., Unto others , cit., p. 142.

20 En la literatura se puede encontrar el Dilema del Prisionero en el relato «El misterio de Marie Rogêt», de Edgar Allan Poe; lo mismo que en la ópera Tosca de Puccini. En el cine se encuentra su rastro en Rio Bravo, El Dorado y Rio Lobo , de Howard Hawks.

21 Robert Axelrod, The Evolution of Cooperation . Nueva York. Basic Books, 1984. Me he ocupado más por menudo de estas cuestiones en mi artículo «¿Por qué existe el Estado y no más bien la anarquía?». Isegoría , 13 (1996), pp. 59-98. Para los refinamientos realistas en el Dilema del Prisionero, véase Martin A. Nowak y Roger Highfield, Supercooperadores: Las matemáticas de la evolución, el altruismo y el comportamiento humano (trad. Francesc Reyes Camp). Barcelona. Ediciones B, 2012, pp. 62-63, 71-78; y Philip Ball, Masa Crítica: Cambio, caos y complejidad (trad. Amado Diéguez). Madrid. Turner, 2008, pp. 504-516.

22 David Hume, Tratado de la naturaleza humana , cit., p. 775. La influencia del número de jugadores sobre el resultado de la cooperación se explora de manera más analítica en Michael Taylor, Anarchy and Cooperation . John Wiley & Sons, 1976; y en Michael Taylor, The Possibility of Cooperation . Cambridge. Cambridge University Press, 1987. Los libros de Taylor son, junto con el de Axelrod, los grandes clásicos acerca del estudio del Dilema del Prisionero iterativo o jugado repetidamente.

23 Véase Duncan Luce y Howard Raiffa, Games and Decisions . John Wiley & Sons, 1957, pp. 98-99. David Kreps et alia , en «Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma» (Journal of Economic Theory , 27 (1982), pp. 245-252), han probado que este resultado deja de ser válido si los jugadores tienen dudas acerca de las motivaciones, opciones de conducta o pagos de los otros coparticipantes.

24 Thomas Hobbes, Leviatán (trad. Antonio Escohotado). Madrid. Editora Nacional, 1983, p. 263.

3. DE VUELTA CON DARWIN

1Joshua Greene, Moral Tribes: Emotion, Reason and the Gap Between Us and Them . Londres. Atlantic Books, 2014, p. 37.

2El primero en proponer el altruismo recíproco como causa última

de la conducta cooperativa fue Robert L. Trivers en su artículo «The evolution of reciprocal altruism». Quarterly Review of Biology , nº 46 (1971), pp. 35-57.

3Michael Tomasello, Una historia natural de la moralidad humana (trad. María Candelaria Posada y María del Mar Ravassa). Ediciones UC, 2019, p. 30.

4Gerry S. Wilkinson, «Así comparten su alimento los vampiros». Investigación y ciencia (abril, 1990); Ambrosio García Leal, La conjura de los machos . Barcelona. Tusquets Editores, 2005, pp. 101-102; Sverker Johansson, En busca del origen del lenguaje: Dónde, cuándo y por qué el ser humano empezó a hablar (trad. Neila García). Barcelona. Ariel, 2021, pos. 3544; Marc Hauser, La mente moral (trad. Miguel Candel). Barcelona. Paidós, 2008, pp. 444-446 (donde expone algunas cautelas).

5Frans de Waal, «Seres moralmente evolucionados», en Frans de Waal y otros, Primates y filósofos (trad. Vanesa Casanova Fernández). Barcelona. Paidós, 2007, pp. 70-71. Véase también Frans de Waal, La edad de la empatía (trad. Ambrosio García Leal). Barcelona. Tusquets, 2011, pp. 100, 106-107. Jonathan Haidt, en cambio, defiende que es posible que el altruismo recíproco sea exclusivo de los humanos. Ni vampiros ni chimpancés. Consúltese Jonathan Haidt, La mente de los justos: Por qué la política y la religión dividen a la gente sensata (trad. Antonio García Maldonado). Barcelona. Deusto, 2019. Libro electrónico Kindle, pos. 3525.

6Jon Elster, El cemento de la sociedad: Las paradojas del orden social (trad. Alberto Luis Bixio). Barcelona. Gedisa, 1991, p. 135; Robert Wright, Nadie pierde: La teoría de juegos y la lógica del destino humano (trad. María Luz García de la Hoz). Barcelona. Tusquets Editores, 2005, p. 84.

7Citado en Marvin Harris, Vacas, cerdos, guerras y brujas , cit., p. 116.

8Debo decir que aunque esta secuencia de El padrino ya se me había ocurrido para ilustrar las luces y sombras del altruismo recíproco, e incluso la había empleado en mis clases como ejemplo,

se me ha adelantado, a la hora de ponerlo todo negro sobre blanco, Jonathan Haidt en La hipótesis de la felicidad (trad. Gabriela Poveda). Barcelona. Gedisa, 2006, pp. 65-67.

9Paul Collier, Éxodo: Inmigrantes, emigrantes y países (trad. Miguel Ros González). Madrid, Turner, 2014. Libro electrónico Kindle, pos. 965.

10 Jared Diamond, El mundo hasta ayer: Qué podemos aprender de las sociedades tradicionales (trad. Efrén del Valle), Barcelona. Debate, 2013. Libro electrónico Kindle, pos. 1672-1678.

11 David Sloan Wilson, Does Altruism Exist?: Culture, Genes and the Welfare of Others . Yale University Press, 2015. Libro electrónico Kindle, pos 111. También Robert Sapolsky, Compórtate , cit., pos 19834.

12 El juego de los Bienes Públicos está descrito en multitud de lugares. Yo he escogido la exposición de James Surowiecki, Cien mejor que uno (trad. J. A. Bravo). Barcelona. Urano, 2005, pp. 180-184.

13 Nichola Raihani, The Social Instinct , cit., pp. 175-179. El castigo antisocial también es abordado en Joshua Greene, Moral Tribes , cit., p. 74; y en Robert Sapolsky, Compórtate , cit., pos. 16678.

14 El juego del Ultimátum fue creado en 1982 por Werner Güth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze en la Universidad de Colonia. He seguido la exposición de Clay Shirky, Excedente cognitivos: Creatividad y generosidad en la era conectada (trad. Sandra del Molino). Barcelona. Deusto, 2012. Libro electrónico Kindle, pos. 1612. Hay otros muchos lugares en los que se encuentra una descripción similar.

15 Pero en una versión adaptada para chimpancés del juego del Ultimátum, los simios participantes no se anduvieron con remilgos y aceptaron las ofertas del proponente, por exiguas que fueran. Es decir, se comportaron más «racionalmente» que la mayor parte de los humanos y no desdeñaron las ventajas, por reducidas que fueran. Véase Michael Tomasello, Una historia natural de la moralidad humana (trad. María Candelaria Posada y María del Mar

Ravassa). Ediciones UC, 2019, p. 54.

16 Véase Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd y Ernst Fehr, «Moral Sentiments and Material Interests: Origins, Evidence, and Consequences», recogido en Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd y Ernst Fehr, Moral Sentiments and Material Interests . Cambridge (MA). The MIT Press, 2005, pp. 3-39, p. 27. El estudio de Joseph Henrich sobre quince sociedades de pequeña dimensión está recogido en Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr y Herbert Gintis (eds.), Foundations of Human Sociality . Nueva York. Oxford University Press, 2004. Véanse pp. 18-22, 39 y 46 especialmente.

17 Richard Alexander, The Biology of Moral Systems , cit., pp. 77 y 84.

18 Nichola Raihani, The Social Instinct , cit., pp. 157, 170-171.

19 Juan Luis Arsuaga, Vida, la gran historia , cit., p. 379. Véanse también Elinor Ostrom, El gobierno de los bienes comunes: La evolución de las instituciones de acción colectiva (trad. Leticia Moreno). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 2015, p. 176; y Charles Kadushin, Understanding Social Networks . Nueva York. Oxford University Press, 2012, p. 61.

20 Martin A. Nowak y Roger Highfield, Supercooperadores , cit., pp. 282-284.

21 Robin Dunbar, Grooming, Gossip and the Evolution of Language . Faber & Faber, 2011. Libro electrónico Kindle, pos. 1120 y ss. Véase también Jesús Mosterín, La naturaleza humana. Madrid. Espasa-Calpe, 2006, pp. 214-217. Para una panorámica general sobre el origen y la función del lenguaje humano, véase Sverker Johansson, En busca del origen del lenguaje: Dónde, cuándo y por qué el ser humano empezó a hablar (trad. Neila García). Barcelona. Ariel, 2021. A pesar de lo que pueda sugerir el título, el libro habla más de lo mucho que ignoramos que de lo poco que sabemos sobre estas cuestiones.

22 Nicholas Humphrey, La mirada interior (trad. Victoria Laa Velayos). Madrid. Alianza Editorial, 1995.

23 Oded Galor, El viaje de la humanidad: El Big Bang de las civilizaciones: el misterio del crecimiento y de la desigualdad (trad. Olga García Arrabal). Barcelona. Destino, 2022, p. 28.

24 Elena Gaviria Stewart y otros, Introducción a la psicología social . Madrid. Sanz y Torres, 2012, pp. 41-45. De la hipótesis de la inteligencia social se habla en muchos sitios: Robert Sapolsky, Compórtate , cit., pos. 14659; Edward O. Wilson, Génesis: El origen de las sociedades (trad. Pedro Pacheco González). Barcelona. Crítica, 2020, p. 95; Jonathan Haidt, La hipótesis de la felicidad , cit., p. 74; Nicholas A. Christakis y James H. Fowler, Conectados: El sorprendente poder de las redes sociales y cómo nos afectan (trad. Amado Diéguez, Laura Vidal y Eduardo Schmid). Madrid. Taurus, 2010, pp. 250-259.

25 Edward Osborne Wilson, El sentido de la existencia humana (trad. Xavier Gaillard Pla). Barcelona. Gedisa, 2016, p. 254.

26 Peter Turchin, Ultrasociety: How 10.000 Years of War Made Humans the Greatest Cooperators on Earth . Beresta Books, 2015, pp. 42 y 109.

27 Martin Nowak y Roger Highfield, Supercooperadores , cit., p. 126.

28 Ara Norenzayan, Big Gods: How Religion Transformed Cooperation and Conflict . Princeton University Press, 2013, p. 143.

29 Montesquieu, El espíritu de las leyes (trad. Mercedes Blázquez y Pedro de Vega). Madrid. Tecnos, 1987, pp. 221-222.

30 «De la libertad de los antiguos comparada con la de los modernos», recogido en Benjamin Constant, Escritos políticos (trad. María Luisa Sánchez Mejía). Madrid. Centro de Estudios Constitucionales, 1989, pp. 257-285.

31 David Sloan Wilson, This View of Life , cit., pos. 1244.

32 Elliott Sober y David Sloan Wilson, Unto others , cit.; Martin Nowak y Roger Highfield, Supercooperadores , cit. Un espléndido artículo divulgativo es el de David Sloan Wilson y Edward O.

Wilson, «Evolución “por el bien del grupo”». Investigación y ciencia (enero de 2009), pp. 46-57. Algo más exigente, y conteniendo importantes reparos a la selección de parentesco, es el de Martin Nowak, Corina Tarnita y Edward O. Wilson, «The evolution of eusociality». Nature , 466 (agosto de 2010), pp. 1057-1062.

33 Steven Pinker, Los ángeles que llevamos dentro (trad. Joan Soler Chic). Barcelona. Paidós, 2012, p. 682.

34 Ídem , pp. 471-472.

35 Edward O. Wilson, La conquista social de la tierra (trad. Joan Domènec Ros). Barcelona. Debate, 2012. Libro electrónico Kindle, pos. 3847.

36 Hölldobler, B. y Wilson, E. O., Viaje a las hormigas . Barcelona. Crítica, 1996, p. 22.

37 Edward O. Wilson, Consilience: La unidad del conocimiento (trad. Joan Domènec Ros). Barcelona. Galaxia Gutenberg, 1999, passim .

38 Jonathan Haidt, La mente de los justos: Por qué la política y la religión dividen a la gente sensata (trad. Antonio García Maldonado). Barcelona. Deusto, 2019. Libro electrónico Kindle, pos. 4305.

39 William Easterly, En busca del crecimiento: Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo (trad. Bernardo Kugler). Barcelona. Antoni Bosch, 2003, p. 257.

40 Elena Gaviria Stewart y otros, Introducción a la psicología social , cit., pp. 501-514.

41 Pablo Rodríguez Palenzuela, ¿Cómo entender a los humanos?: Las bases biológicas del lenguaje, la cultura, la moral y el estatus . Next Door, 2022, p. 266.

42 Robert Sapolsky, Compórtate , cit., pos. 13497 y 13512.

43 David Hume, Investigación sobre los principios de la moral (trad. Carlos Mellizo). Madrid. Alianza Editorial, 1993, pp. 47-48.

44 David Hume, ídem , pp. 49-50. Para las circunstancias de la justicia véase también John Rawls, A Theory of Justice . Cambridge (MA). Harvard University Press, 1971, pp. 126-127.

45 Edward O. Wilson, Génesis: El origen de las sociedades , cit. pp. 44-51. Véase también Juan Luis Arsuaga, Vida, la gran historia , cit., pp. 351-355; John Maynard Smith y Eörs Szathmáry, Ocho hitos de la evolución (trad. Joan Doménec Ros). Barcelona. Tusquets, 2001, pp. 194-196; y David Sloan Wilson, Does Altruism Exist? , cit., p. 9.

46 Richard Alexander, The Biology of Moral Systems , cit. pp. 66-69.

47 Peter Turchin, Ultrasociety: How 10.000 Years of War Made Humans the Greatest Cooperators on Earth , cit., pp. 3-14.

4. ¿QUÉ ES LA MORAL?

1Acerca del vendaje chino de los pies, véanse Ian Morris, ¿Por qué manda Occidente… por ahora? Las pautas del pasado y lo que revelan sobre nuestro futuro (trad. Joan Eloi Roca). Barcelona. Ático de los Libros, 2014, p. 490; Jesús Mosterín, La naturaleza humana, cit., pp. 286-288; Desmond Morris, La mujer desnuda: Un estudio del cuerpo femenino (trad. Miguel Hernández Sola y Virginia Villalón). Barcelona. Planeta, 2005, pp. 294-295; Jung Chang, Cisnes salvajes (trad. Gian Castelli Gair). Circe, 2018, pp. 14-15, 156, 544.

2Peter Watson, Ideas: Historia intelectual de la humanidad (trad. Luis Noriega). Barcelona. Crítica, 2012. Libro electrónico Kindle, pos. 32091.

3Dick Swaab, Somos nuestro cerebro (trad. Marta Arguilé Bernal). Barcelona. Plataforma Editorial, 2014. Libro electrónico Kindle, pos. 4831.

4Mario Vargas Llosa, «El sexo débil». El País , 22-11-1998. Y Jesús

Mosterín, La naturaleza humana , cit. p. 290.

5David M. Buss, La evolución del deseo: Estrategias del emparejamiento humano (trad. Celina González). Madrid. Alianza Editorial, 1996, p. 92.

6Jesús Mosterín, Los cristianos . Madrid. Alianza Editorial, 2017, p. 262; y Niall Ferguson, Civilización: Occidente y el resto (trad. Francisco J. Ramos Mena). Barcelona. Debate, 2012, pp. 122-123.

7Robert Service, Historia de Rusia en el siglo XX (trad. Carles Mercadal Vidal). Barcelona. Crítica, 2000, p. 31.

8Peter J. Richerson y Robert Boyd, Not by genes alone , cit., pp. 77-79.

9Jonathan Haidt, «The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment». Psychological Review , Vol. 108, nº 4 (2001), pp. 814-834. Véase también su libro La mente de los justos , cit., pos. 907. Y Paul Bloom, La esencia del placer (trad. Carlos Abreu). Barcelona. Ediciones B, 2010, p. 92.

10 Tratado de la naturaleza humana , cit., p. 691

11 Haidt, La hipótesis de la felicidad , cit., p.72.

12 Haidt, «The Emotional Dog and Its Rational Tail», cit., p. 817.

13 En el artículo de Joshua Greene y Jonathan Haidt, «How (and where) does moral judgment work?». Trends in Cognitive Sciences , Vol. 6, nº12 (diciembre de 2002), pp. 517-523, p. 518, se compara la reacción cerebral, capturada mediante neuroimágenes, que tienen los sujetos ante enunciados sin contenido moral pero que evocan situaciones desagradables («Él lamió la toalla sucia»), con otros de alto contenido moral.

14 Pablo Rodríguez Palenzuela, ¿Cómo entender a los humanos? , cit., pp. 252 y ss.

15 Robert Sapolsky, Compórtate , cit., pos. 18750. Véase también el interesante ensayo de Thomas de Quincey, «Los golpes a la puerta en Macbeth», recogido en Thomas de Quincey, Las confesiones y

otros textos (trad. Luis Loayza). Barcelona. Barral, 1975, pp. 351-355.

16 La Vanguardia , 15 de junio de 2022.

17 Desde luego estoy al corriente de que hay autores que distinguen entre ética y moral. Por ejemplo, José Luis Aranguren mantiene que la moral es moral vivida y la ética es moral pensada, es decir, reflexión filosófica acerca del bien y del mal, lo correcto y lo incorrecto, y estudio de cómo son interpretadas estas nociones en diversos sistemas morales. Véase José Luis Aranguren, La ética de Ortega , en Obras Completas , vol. 2. Madrid. Tecnos, 1994, pp. 503-540. La palabra «ética», proveniente del griego êthos , significa carácter y costumbre; mientras que «moral» procede del latín mos (plural mores), que significa también carácter (individual) y costumbre (social). Fue Cicerón el que tradujo «ética» al latín como «moral». Sobre todo esto, véase Diego Carlo Merino, Aportaciones de la ética situacional a un replanteamiento de la ética cristiana . 2019 (no consta editorial), pp. 7-9.

18 De las metapreferencias se ocupó en primer lugar Harry Frankfurt en su artículo «Freedom of the will and the concept of a person», publicado en 1971 en Journal of Philosophy , 18 (1), pp. 5-20. Al poco tiempo, en 1972, la retomó el premio Nobel de Economía Amartya Sen en otro artículo: «Choice, Orderings and Morality», recopilado en su libro Choice, Welfare and Measurement . Oxford. Basil Blackwell, 1982, pp. 74-83. Véase también David George, «Meta-preferences: Reconsidering Contemporary Notions of Free Choice». International Journal of Social Economics , 2, 3-4 (1984), pp. 92-107. De las cuestiones de ética intraindividual he escrito con mayor detenimiento en mis libros El gobierno de la fortuna . Barcelona. Crítica, 2000, pp. 254-352; y en Camelia y la filosofía . Barcelona. Arpa, 2016, cap. 22.

19 George Ainslie es quien con más ahínco se ha centrado en estos asuntos. Véanse sus artículos «Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control». Psychological Bulletin , 82 (4) (1975), pp. 463-496; y «Beyond microeconomics. Conflict among interests in a multiple self a determinant of value», recogido en Jon Elster (ed.), The multiple self . Cambridge. Cambridge University Press, 1986, pp. 133-177. El mismo Ainslie

dio una explicación más pormenorizada de sus ideas en su libro Picoeconomics: The Strategic Interaction of Succesive Motivational States within the Person . Nueva York. Cambridge University Press, 1992. Una exposición accesible de estos temas se encuentra en Jon Elster, Nuts and Bolts for the Social Sciences . Cambridge. Cambridge University Press, 1989, cap. 5. En el aplazamiento de las gratificaciones interviene la corteza prefrontal dorsolateral, mientras que en la preferencia por recompensas inmediatas se activa la corteza prefrontal ventromedial. Véase Joshua Greene, Moral Tribes , cit., p. 139.

20 Esta manera de entender los problemas de falta de voluntad fue inaugurada por el filósofo noruego Jon Elster en «Weakness of will and the free-rider problem». Economics and Philosophy , 1 (1985), pp. 231-265.

21 Thomas C. Schelling, Choice and Consequence . Cambridge (MA). Harvard University Press, 1984, p. 86.

22 Immanuel Kant, «En torno al tópico: “Tal vez sea correcto en teoría, pero no sirve para la práctica”», recogido en Immanuel Kant, Teoría y práctica (trad. M. Francisco Pérez López y Roberto Rodríguez Aramayo). Madrid. Tecnos, 1986, p. 26.

23 Isaiah Berlin, Cuatro ensayos sobre la libertad (trad. Belén Urrutia, Julio Bayón y Natalia Rodríguez Salmones). Madrid. Alianza Editorial, 1988, pp. 201-204. Estos dos últimos párrafos están tomados de mi libro Menos utopía y más libertad . Barcelona. Tusquets, 2005, pp. 135-136.

24 Citado en Murray N. Rothbard, La ética de la libertad (trad. Marciano Villanueva Salas). Madrid. Unión Editorial, 1995, p.144.

25 Por supuesto, no todos los conceptos se dejan «continuizar». Hay categorías auténticamente discretas y binarias: un número natural es par o impar, una mujer está embarazada o no lo está, un hombre está casado o no. Véase Steven Pinker, Racionalidad: Qué es, por qué escasea y como promoverla (trad. Pablo Hermida Lazcano). Barcelona. Paidós, 2021, p. 128.

26 Hans Rosling, Ola Rosling y Anna Rosling, Factfulness: Ten

Reasons We're Wrong About The World-And Why Things Are Better Than You Think . Sceptre, 2018, pp. 33-34. He alterado algo las cifras del libro de Rosling para actualizarlas al año 2021.

27 Si desea un tratamiento biológico bastante accesible de estas cuestiones, con gusto le encamino al libro de Michael R. Cummings, Herencia humana: Principios y conceptos (trad. Pablo Sánchez Creus). Madrid. McGraw-Hill e Interamericana, 1995, pp. 166-172.

28 Carole Hooven, Testosterona (trad. Àlex Guardia Berdiell). Barcelona. Arpa, 2022, pp. 70-72. El libro de Hooven recoge muchas otras experiencias y experimentos en que se pone de relieve el papel de la testosterona en la anatomía, la conducta, el rendimiento deportivo, la agresividad, etcétera, de los humanos. Recomiendo férvidamente su lectura.

29 Véase Pere Estupinyà, S = EX 2 : La ciencia del sexo . Barcelona. Debate, 2013, p. 299.

30 Acerca de todo esto y más, se leerá con gusto y provecho el muy bien escrito y documentado libro de Pablo de Lora, Lo sexual es político (y jurídico) . Madrid. Alianza Editorial, 2019. En este libro se ilustran algunas de las divertidas (y a la vez alarmantes) salidas de pata de banco a que ha dado lugar el movimiento trans. También es muy jugosa la secuela de este ensayo: Pablo de Lora, El laberinto del género: Sexo, identidad y feminismo. Madrid. Alianza Editorial, 2021. Si desea adentrarse en la selva del sexo y el género desde una perspectiva evolucionista bien informada, le aconsejo agresivamente el texto de Roxana Kreimer, El patriarcado no existe más. Buenos Aires. Galerna, 2020, pp. 340-343. Kreimer distingue entre sexo gametal, cromosómico, gonadal, genital y hormonal; y separa asimismo diversas acepciones de la palabra «género». El libro en su conjunto constituye un cumplido ajuste de cuentas a lo que la autora llama «feminismo hegemónico», acérrimo defensor de la importancia de la cultura y orgullosamente ignorante de los datos de la biología.

31 Philip Zimbardo, El efecto Lucifer: El porqué de la maldad (trad. Genís Sánchez Barberán). Barcelona. Paidós, 2008, pp. 50-52.

32 Elena Gaviria Stewart y otros, Introducción a la psicología social

, cit., pp. 132-134; Anastasio Ovejero Bernal, Psicología social: Algunas claves para entender la conducta humana . Madrid. Biblioteca Nueva, 2015. Libro electrónico Kindle, pos. 1378; Philip Zimbardo, El efecto Lucifer , cit., p. 361; John Bargh, ¿Por qué hacemos lo que hacemos?: El poder del inconsciente (trad. Sonia Tapia). Barcelona. Ediciones B, 2018. Libro electrónico Kindle, pos. 4443.

33 Una porción de este apartado está tomada en préstamo de mi artículo «Psicología social y ética continua». Claves de razón práctica , 266 (septiembre/octubre de 2019), pp. 64-73.

34 John Darley y Daniel Batson, «From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior». Journal of Personality and Social Psychology , 27 (1973), pp. 100-108.

35 Una salvedad a esta afirmación se encuentra en la llamada «ética situacional», que tuvo cierto predicamento en la década de 1960, pero cuya luz se fue apagando con posterioridad. Cosa nada extraña considerando lo singularmente desprovisto de interés de este enfoque de la moral, si descontamos el peso que da a la situación concreta en la toma de decisiones y en su evaluación moral. Véase Diego Carlo Merino, Aportaciones de la ética situacional a un replanteamiento de la ética cristiana , cit.

36 Mark Buchanan, The Social Atom . Londres. Cyan y Marshall Cavendish, 2007, p. 113.

37 Walter Isaacson, Steve Jobs: La biografía (trad. David González-Iglesias). Barcelona. Debate, 2011. Libro electrónico Kindle, pos. 5623-5625.

38 Philip Zimbardo, El efecto Lucifer , cit., p. 587.

39 Philip Zimbardo, El efecto Lucifer , cit., p. 589.

40 Hannah Arendt, Eichmann en Jerusalén: Un estudio sobre la banalidad del mal (trad. Carlos Ribalta). Barcelona. Lumen, 2013. Libro electrónico Kindle, pos. 523.

5. EL INCONSCIENTE EVOLUTIVO

1Paso de puntillas aquí sobre la importancia que tienen en la evolución natural otros mecanismos, como la deriva genética o el flujo génico debido a la migración entre poblaciones.

2Anthony J. F. Griffiths et al., Genética moderna (trad. Francisco J. Murillo Araujo, Montserrat Elías Arnanz, Marta Fontes Bastos y María Luisa Galbis Martínez). Madrid. McGraw-Hill e Interamericana, 2000, p. 15.

3Richard C. Lewontin, La diversidad humana (trad. Joan Domènec Ros). Barcelona. Prensa Científica, 1984, pp. 20-21.

4Edward O. Wilson, Consilience , cit., p. 203.

5Ibid , p. 211.

6En este apartado hago uso de parte de lo que escribí en mi artículo «La propiedad y sus enemigos». Revista de libros (25 de octubre de 2017), que a su vez es una reseña de la obra en tres tomos de Antonio Escohotado, Los enemigos del comercio: Una historia moral de la propiedad . Barcelona. Espasa, 2016.

7Sobre las enfermedades de la civilización, véase Randolph M. Nesse y George C. Williams, ¿Por qué enfermamos? (trad. Francisco Ramos). Barcelona. Grijalbo, 2000, pp. 200-204; y también Jared Diamond, El mundo hasta ayer , cit., cap. 11.

8El estudio seminal es Devendra Singh, «Adaptive significance of waist-to-hip ratio and female attractiveness». Journal of Personality and Social Psychology , 65 (1993), pp. 293-307. Los hallazgos de Singh son comentados por David M. Buss, La evolución del deseo , cit., pp. 103-105; y por Nancy Etcoff, La supervivencia de los más guapos (trad. Flora Casas). Madrid. Debate, 2000, pp. 209-213.

9Sobre esto véanse Stephen Kaplan, «Environmental Preference in a Knowledge-Seeking», recogido en Jerome H. Barkow, Leda

Cosmides y John Tooby, The Adapted Mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture . Nueva York. Oxford University Press, 1992, pp. 581-598; Richard Fortey, La vida. Una biografía no autorizada (trad. Victoria Laporta). Madrid. Taurus, 1999, p. 207; Edward O. Wilson, Biofilia (trad. Jaime Retif). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 1989, pp. 185-214; y Steven Pinker, La tabla rasa (trad. Roc Filella). Barcelona. Paidós, 2003, p. 589.

10 Aunque es cierto que a las sociedades de comunismo primitivo a las que alude Marx en El capital son la comunidad paleoíndica y el Estado inca, según recuerda Escohotado en su libro Los enemigos del comercio , cit., pos. 25691. Por otra parte, acuérdese de que 150 es el conocido como «número de Dunbar».

11 En cuanto al origen de nuestra especie, hay quienes lo sitúan hace 300.000 años, como Richard Wrangham, The Goodness Paradox: How Evolution Made Us Both More and Less Violent . Profile Books, 2019, pp.10 y 115, basándose en que se han encontrado fósiles con rasgos reminiscentes de Homo sapiens en Jebel Irhoud, en la costa occidental de Marruecos, con una antigüedad de aproximadamente 300.000 años. La misma cifra da Oded Galor, El viaje de la humanidad: El big bang de las civilizaciones: el misterio del crecimiento y de la desigualdad (trad. Olga García Arrabal). Barcelona. Destino, 2022, p. 17; o Johan Norberg, Abierto: La historia del progreso humano (trad. Diego Sánchez de la Cruz). Barcelona. Deusto, 2021, p. 33. Mientras que otros, en un alarde de precisión no sé si del todo fundado, hablan de exactamente 190.000 años, como Vaclav Smil, Energía y civilización. Una historia : Cómo la energía ha definido nuestro mundo desde las sociedades de cazadores-recolectores hasta la actual civilización fósil (trad. Álvaro Palau Arvizu). Barcelona. Arpa, 2021. Libro electrónico Kindle, pos. 552. He escogido la franja de 150.000-200.000 años, que es la que he visto más veces citada.

12 Edward Wilson, La conquista social de la tierra , cit., pos. 3869.

13 Jean Tirole, La economía del bien común (trad. María Cordón Vergara). Madrid. Taurus, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 350.

14 Peter J. Richerson y Robert Boyd, Not by genes alone , cit., p. 27.

15 La expresión inglesa es culture-gene coevolution , que he preferido traducir de forma compacta como «coevolución culturgénica». Soy consciente de que esta designación puede inducir a equívoco en la medida en que la expresión culturgen fue empleada por Lumsden y Wilson para referirse a la unidad de información cultural, lo que se solapa semánticamente bastante con lo que Richard Dawkins había llamado meme en su libro de 1976 El gen egoísta . La palabra «meme» ha ganado de calle a «culturgen», de modo que hasta el propio Edward Wilson la ha acabado adoptando. Veáse sobre el culturgen la obra de Charles Lumsden y Edward O. Wilson, Genes, Mind, and Culture: The Coevolutionary Process . Cambridge (MA). Harvard University Press, 1981, pp. 7 y passim .

16 Matt Ridley, Genoma: La autobiografía de una especie en 23 capítulos (trad. Irene Fuentes). Madrid. Taurus, 2000, p. 261.

17 Eva Jablonka y Marion J. Lamb, Evolution in Four Dimensions: Genetic, Epigenetic, Behavioral, and Symbolic Variation in the History of Life . Cambridge (MA). The MIT Press, 2006, pp. 293 y ss. El ballet culturgénico entre las prácticas culturales (agrícolas y alimentarias) y la tolerancia a la lactosa está diseminado por mil sitios y sería enfadoso dar cuenta solo de la mitad de todos ellos. Menciono, pues, únicamente el tratamiento que dan al tema Peter Richerson y Robert Boyd en Not by genes alone, cit, p. 192.

18 Eva Jablonka y Marion J. Lamb, Evolution in Four Dimensions , cit., pp. 296-297.

19 Joseph Henrich, The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter . Princeton University Press, 2015, pp. 51-52, 228, 321-323. Sobre el efecto Flynn (llamado así por James Robert Flynn), véase David Epstein, Amplitud (Range): Por qué los generalistas triunfan un mundo especializado (trad. Sergio Bulat Barreiro). Empresa Activa, 2020, p. 45; y Steven Pinker, Los ángeles que llevamos dentro , cit., pp. 846-853.

20 Richard Wrangham, En llamas: Cómo la cocina nos hizo humanos (trad. Pablo Hermida). Capitán Swing, 2019, pp. 101, 112-114. Véase también Sverker Johansson, En busca del origen del lenguaje: Dónde, cuándo y por qué el ser humano empezó a hablar (trad. Neila García). Barcelona. Ariel, 2021. Libro electrónico Kindle, pos. 1668. Esto implicaría aceptar que el fuego estaba ya controlado por nuestra especie en fecha tan temprana. Pero lo cierto es que hay una amplia dispersión en la literatura científica acerca de en qué momento hay que datar la aparición del control del fuego por humanos. Juan Luis Arsuaga sitúa (o situaba) este acontecimiento hace solo 200.000 años (Juan Luis Arsuaga e Ignacio Martínez, La especie elegida : Madrid. Temas de Hoy, 1998, p. 260; Juan Luis Arsuaga, El collar del neandertal . Madrid. Temas de Hoy, 1999, pp. 169, 259-260). Wilson habla de 450.000 años (Edward O. Wilson, Consilience , cit., p. 197). Robert Boyd y Joan B. Silk, Cómo evolucionaron los humanos , cit., pp. 370-372, en cambio, fechan el acontecimiento de la domesticación del fuego en torno a 1,6 millones de años atrás. Todo lo cual parece indicar que todo el asunto está todavía en pañales especulativos en buena medida.

21 Herbert Gintis, The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences . Princeton (NJ). Princeton University Press, 2009, p. 226.

22 Sobre la hambruna invernal holandesa, véase Nessa Carey, La revolución epigenética: De cómo la biología moderna está reescribiendo nuestra comprensión de la genética, la enfermedad y la herencia (trad. Josep Sarret Grau). Biblioteca Buridán, 2016. Libro electrónico Kindle, pos. 81 y ss; y Manel Esteller Badosa, No soy mi ADN . Barcelona. RBA, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 548, 638 y ss.

23 Nessa Carey, La revolución epigenética , cit., pos. 5661.

24 Raúl Delgado-Morales y Carlos Romá-Mateo, La epigenética: Cómo el entorno modifica nuestros genes . Barcelona. RBA, 2019, pp. 41-46.

25 Nessa Carey, La revolución epigenética , cit., pos. 2682 y Raúl Delgado-Morales y Carlos Romá-Mateo, La epigenética: Cómo el

entorno modifica nuestros genes , cit., p. 63.

6. EL INCONSCIENTE INDIVIDUAL

1Gerd Gigerenzer, Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious . Penguin, 2007, p. 36.

2Michael Polanyi, The Tacit Dimension . Gloucester (MA). Peter Smith, 1983, p. 18.

3Haidt, La hipótesis de la felicidad, cit. , pp. 30-31.

4Mark Buchanan, The Social Atom . Londres. Cyan y Marshall Cavendish, 2007, pp. 54-60.

5Véase Malcolm Gladwell, Inteligencia intuitiva (trad. Gloria Mengual). Madrid. Punto de Lectura, 2006, pp. 94-119.

6Gladwell, cit. , pp. 285-289.

7El pionero en los estudios de cerebro hendido fue Roger Wolkott Sperry (1913-1994), por los que recibió el premio Nobel de Medicina en 1981.

8Michael S. Gazzaniga, El pasado de la mente (trad. Pierre Jacomet). Santiago de Chile. Andrés Bello, 1999, p. 174.

9Nassim Nicholas Taleb, El cisne negro: El impacto de lo altamente improbable (trad. Roc Filella). Barcelona. Paidós, 2008, pp. 116-120.

10 La condición innata de las redes neuronales no excluye, sino todo lo contrario, que estas exhiban luego una elevada plasticidad neuronal, es decir, una capacidad pasmosa para recombinar sus conexiones sinápticas ante los estímulos a que se ven sometidas con el transcurso del tiempo. Sobre esto han escrito François Ansermet y Pierre Magistretti, A cada cual su cerebro. Plasticidad neuronal e inconsciente . Buenos Aires. Katz, 2006.

11 Michael S. Gazzaniga, El cerebro ético (trad. Marta Pino Moreno). Barcelona. Paidós, 2006, pp. 153-154.

12 Sobre este síndrome de la mano alienada (o mano anárquica) puede verse Chris Frith, Descubriendo el poder de la mente (trad. Joan Soler). Barcelona. Ariel, 2008, pp. 100-101; Haidt, La hipótesis de la felicidad , cit., pp. 23-24; Rita Carter, El nuevo mapa del cerebro (trad. Francisco González-Aguilar y Pedro Rubiés Guardiola). Barcelona. RBA, 2002, pp. 48-51; y Francisco Rubia, El fantasma de la libertad . Barcelona. Crítica, 2009, pp. 80-83.

13 Que el olfato sea una excepción a la norma de la contralateralidad carece de importancia aquí y no debe distraernos del asunto de fondo, que seguiría siendo el mismo si el sistema olfativo se comportara también de forma contralateral.

14 Se puede encontrar la descripción de este experimento en Neil R. Carlson, Fisiología de la conducta (trad. Ignacio Morgado Bernal, Margalida Coll Andreu, Margarita Martí Nicolovius, Isabel Portell Cortés y Pilar Segura Torres). Barcelona. Ariel, 1999, pp. 5-6.

15 Chris Frith, Descubriendo el poder de la mente , cit., pp. 66-67. Y Eric R. Kandel, La era del inconsciente: La exploración del inconsciente en el arte, la mente y el cerebro (trad. Genís Sánchez Barberán e Ignacio Villaro Gumpert). Barcelona. Paidós, 2013, p. 502.

16 Tomo en préstamo aquí una parte de lo escrito en mi artículo «¿Es Internet tóxica?». Revista de libros , 179 (noviembre de 2011), pp. 3-7.

17 Eric R. Kandel, En busca de la memoria. El nacimiento de una nueva ciencia de la mente (trad. Elena Marengo). Buenos Aires. Katz, 2007, pp. 237-238. El libro de Kandel constituye una espléndida combinación de autobiografía y relato histórico de los avances en neurociencia durante la segunda mitad del siglo XX, algunos de los cuales le tienen a él como protagonista. Si se busca una exposición más compacta sobre sus resultados experimentales en torno a la memoria y el aprendizaje, se puede acudir a uno de sus manuales universitarios: Eric R. Kandel, James H. Schwartz y Thomas M. Jessell, Neurociencia y conducta (trad. Pilar Herreros,

Miguel Navarro, María José Ramos, Fernando Rodríguez y Carlos Fernández). Madrid. Prentice Hall, 1997, pp. 695-745.

18 A pesar de lo que sugiere Kandel, es esto justamente lo que decía Kant: que en la formación de lo que él llamaba el «objeto de experiencia» colaboran a partes iguales la materia del conocimiento, procedente del mundo exterior y que nos llega como impresiones sensibles, y las formas a priori que suministra el sujeto y que son previas e independientes de toda experiencia.

19 Véase una reseña de estos experimentos en Bryan Kolb y Ian Q. Whishaw, Neuropsicología humana (trad. Silvia Cwi, Diana Klajn, Adriana Latrónico, Ubaldo Patrone, Judith Oxemberg, Silvia Rondinone y Julia Tzal). Madrid. Editorial Médica Panamericana, 2009, p. 553.

20 Norman Doidge, El cerebro se cambia a sí mismo (trad. Laura Vidal Sanz). Madrid. Aguilar, 2008, p. 72.

21 Daniel Kahneman, Pensar rápido, pensar despacio (trad. Joaquín Chamorro Mielke). Barcelona. Debate, 2012, p. 54.

22 Doidge, cit., p. 244.

23 Nicholas Carr, Superficiales: ¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes? (trad. Pedro Cifuentes). Madrid. Taurus, 2011, pp. 235 y 174.

24 Immanuel Kant, Crítica de la razón práctica (trad. Roberto Rodríguez Aramayo). Madrid. Alianza Editorial, 2000, p. 293.

25 Kant, «En torno al tópico: “Tal vez eso sea correcto en teoría, pero no sirve para la práctica”», recogido en Teoría y práctica , cit., pp. 21-22.

26 Véase Fiery Cushman, Liane Young y Joshua D. Greene, «Multi-system Moral Psychology», recogido en John M. Doris (ed.), The Moral Psychology Handbook . Nueva York. Oxford University Press, 2010, pp. 47-71, p. 54.

7. EL INCONSCIENTE COLECTIVO

1Véase Joseph Henrich, The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter . Princeton University Press, 2015, pp. 22-27.

2En este punto hago uso de fragmentos de mi artículo «Cuando muere una sociedad». Revista de libros , 122 (febrero de 2007), pp. 3-6.

3Permítame aquí una nota aclaratoria, más extensa de lo habitual, sobre la noción de capital social que acabo de introducir. La definición canónica de «capital» en los textos de economía es esta: el capital consiste en los medios de producción, ya producidos, pero que se utilizan para producir otras cosas. Un pequeño trabalenguas, ¿verdad? Pero los ejemplos facilitan la comprensión: un martillo es un bien de capital (físico, en este caso): es algo que ya está producido pero que a la vez se emplea como herramienta para producir otras cosas. También los fertilizantes o los tractores cuentan como bienes de equipo o bienes de capital. Los bienes de capital físico, como un martillo, un tractor o un fertilizante, no son empero los únicos bienes de capital. Como dice James Coleman en Foundations of Social Theory (Cambridge (MA). Harvard University Press, 1990, pp. 304-313):

«Probablemente el más importante y el más original desarrollo en la economía de la educación en los pasados 30 años ha sido la idea de que el concepto de capital físico, incorporado en herramientas, máquinas y otro equipamiento productivo, puede ser extendido para incluir el capital humano también... Del mismo modo que el capital físico es creado introduciendo cambios en materiales para formar así herramientas que facilitan la producción, el capital humano es creado a través del cambio de las personas para entregarles habilidades y capacidades que las faculten para actuar de formas nuevas.

»El capital social, por su parte, se crea cuando las relaciones entre personas cambian de modo que facilitan la acción. El capital físico es completamente tangible, al estar incorporado en la forma del

material observable; el capital humano es menos tangible, al estar incorporado en habilidades y conocimientos adquiridos por un individuo; el capital social es incluso menos tangible, puesto que está incorporado en las relaciones entre personas. El capital físico y el capital humano facilitan la actividad productiva, y el capital social lo hace también».

Genéricamente hablando, se podría decir que el capital social es todo aquello que reduce los costes de coordinación entre los individuos y les permite alcanzar objetivos o resultados que no alcanzarían en su ausencia. La confianza entre los miembros de un colectivo forma parte de su capital social, por ejemplo. Lo mismo que la lengua, la religión o las tradiciones compartidas.

4Jared Diamond, Colapso: Por qué unas sociedades perduran y otras desaparecen (trad. Ricardo García Pérez). Barcelona. Debate, 2006, p. 365.

5Maquiavelo, El príncipe (trad. Miguel Ángel Granada). Madrid. Alianza Editorial, 1982, pp. 118-119.

6Jared Diamond, Colapso , cit., p. 561.

7Ian Morris, Cazadores, campesinos y carbón: Una historia de los valores de las sociedades humanas (trad. Claudia Casanova). Barcelona. Ático de los Libros, 2016, pp. 27-28.

8Ibid , pp. 67-69 y 91.

9Steven Pinker, Racionalidad: Qué es, por qué escasea y cómo promoverla (trad. Pablo Hermida Lazcano). Barcelona. Paidós, 2021, p. 404.

10 Johan Norberg, Progreso: 10 razones para mirar el futuro con optimismo (trad. Diego Sánchez de la Cruz). Barcelona. Deusto, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 2835.

11 Charles Darwin, El origen del hombre , cit., p. 741.

12 Steven Pinker, La tabla rasa , cit., pp. 402-405.

13 Robert Sapolsky, Compórtate: La biología que hay detrás de

nuestros mejores y peores comportamientos , cit., pos. 16934.

14 Malcolm Gladwell, Fueras de serie (trad. Pedro Cifuentes). Madrid. Taurus, 2009, pp. 169-184. La fuente de Gladwell es el libro de Richard E. Nisbett y Dov Cohen, Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South . Routledge, 2018.

15 Steven Pinker, Los ángeles que llevamos dentro , cit., pp. 149-153.

16 Ayaan Hirsi Ali, Presa: La inmigración, el Islam y la erosión de los derechos de la mujer (trad. Marcos Pérez Sánchez e Inga Pellisa Díaz). Barcelona. Debate, 2021, p. 200. Véase también Ayaan Hirsi Ali, Reformemos el Islam (trad. Iván Montes, Irene Olivia Luque y Gabriel Dols Gallardo). Barcelona. Galaxia Gutenberg, 2015, pos. 2197.

17 Peter Turchin, Ultrasociety , cit. p. 79.

18 Nichola Raihani, The Social Instinct , cit. p. 236. Véase también Francis Fukuyama, Orden y decadencia de la política: Desde la Revolución Industrial a la globalización de la democracia (trad. Jorge Paredes). Barcelona. Deusto, 2016. Libro electrónico Kindle, pos. 2312-2338.

19 Orlando Figes, Los que susurran: La represión en la Rusia de Stalin (trad. Mirta Rosenberg). Edhasa, 2009. Las referencias a páginas lo son a las de este libro.

20 Eli Pariser, El filtro burbuja: Cómo la web decide lo que leemos y lo que pensamos (trad. Mercedes Vaquero). Madrid. Taurus, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 38-42.

21 Descuide, no se me escapa que la inteligencia artificial se puede usar para negocios más turbios, como manipular políticamente la orientación del voto en el Brexit y en la elección de Donald Trump en 2016. Es lo que hizo la compañía Cambridge Analytica. La historia está contada con todo lujo de detalles por alguien que estuvo en su interior: Brittany Kaiser, La dictadura de los datos: La verdadera historia desde dentro de Cambridge Analytica y de cómo el Big Data, Trump y Facebook rompieron la democracia y cómo

puede volver a pasar (trad. Carlos Ramos Malave). HarperCollins Ibérica, 2019. Otra posibilidad, también turbadora, es que los algoritmos de inteligencia artificial contengan sesgos que discriminen —de forma premeditada o no— a personas pobres, minorías raciales, personas discapacitadas y mujeres. Cathy O'Neil se ha ocupado de todo esto en su libro Armas de destrucción matemática: Cómo el Big Data aumenta la desigualdad y amenaza la democracia (trad. Violeta Arranz de la Torre). Capitán Swing, 2018. Asimismo se puede hacer uso de la inteligencia artificial para un refinadísimo control político de las masas por parte de un Estado autoritario, como ocurre hoy mismo en China. Véase Marta Peirano, El enemigo conoce el sistema: Manipulación de ideas, personas e influencias después de la economía de la atención . Barcelona. Debate, 2019.

22 Pablo Malo Ocejo, Los peligros de la moralidad: Por qué la moralidad es una amenaza para las sociedades del siglo XXI . Barcelona. Deusto, 2021, p. 325. Aconsejo vivamente la lectura de este libro en todo lo atinente a estas cuestiones.

23 Como botón de muestra de esta reyerta a cara de perro entre feministas de tercera y cuarta ola, véase Alicia Miyares, Distopías patriarcales: Análisis feminista del «generismo queer» . Madrid. Cátedra, 2021, pp. 89 y ss.

24 Jonathan Haidt y Greg Lukianoff, La transformación de la mente moderna: Cómo las buenas intenciones y las malas ideas están condenando a una generación al fracaso (trad. Verónica Puertollano López). Barcelona. Deusto, 2019. Libro electrónico Kindle, pos. 2616. Véase también Francis Fukuyama, Identidad: La demanda de dignidad y las políticas de resentimiento (trad. Antonio García Maldonado). Barcelona. Deusto, 2019, pos. 3009.

25 Aunque enseguida veremos que el aumento del tamaño de los grupos humanos obligó a buscar instrumentos culturales adicionales para salir al paso de los problemas de cooperación intragrupal en colectivos cada vez mayores.

26 Joshua Greene, Moral Tribes , cit., p. 348.

27 En su escrito Sobre los dioses , Protágoras dejó claro su

escepticismo sobre que fuera solventable la cuestión de si existen o no: «Respecto a los dioses —dice— me resulta imposible saber si existen o no, o qué forma pudieran tener; pues muchos obstáculos dificultan esta indagación, tales como la oscuridad propia del tema y la brevedad de la vida humana».

28 La teoría del contrato social no es en absoluto un fósil filosófico. Fue defendida con un mayor refinamiento conceptual por Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau e Immanuel Kant en los siglos XVII y XVIII , y ha sido revitalizada en el siglo XX , bajo el nombre de neocontractualismo , por pensadores tan exquisitamente dotados para la filosofía política como John Rawls, Robert Nozick o James Buchanan.

29 AA.VV., Sofistas. Testimonios y fragmentos (trad. Antonio Melero Bellido). Madrid. Gredos, 1996, p. 83.

30 Michael Tomasello, Una historia natural de la moralidad humana (trad. María Candelaria Posada y María del Mar Ravassa). Ediciones UC, 2019, p. 189.

31 Rondo Cameron y Larry Neal, Historia económica mundial: Desde el Paleolítico hasta el presente (trad. Miguel Ángel Coll). Madrid. Alianza Editorial, 2016. Libro electrónico Kindle, pos. 6327.

32 Ibid ., pos. 8503. Véase también Jared Diamond, Crisis: Cómo reaccionan los países en los momentos decisivos (trad. María Serrano Giménez). Barcelona. Debate, 2019. Libro electrónico Kindle, pos. 1795.

33 Santiago Ramón y Cajal, Los tónicos de la voluntad. Reglas y consejos sobre investigación científica . Madrid. Gadir, 2015, p. 232.

34 Peter Turchin, Ultrasociety , cit., p. 226. También Ayaan Hirsi Ali, Presa: La inmigración, el Islam y la erosión de los derechos de la mujer (trad. Marcos Pérez Sánchez e Inga Pellisa Díaz). Barcelona. Debate, 2021, pp. 191-192.

35 Francis Fukuyama, Los orígenes del orden político. Desde la

Prehistoria hasta la Revolución Francesa (trad. Jorge Paredes). Barcelona. Deusto, 2016. Libro electrónico Kindle, pos. 6742.

36 Niall Ferguson, Civilización: Occidente y el resto , cit, pp. 117-119.

37 Albert Hourani, La historia de los árabes (trad. Aníbal Leal). Barcelona. Ediciones B, 2003, pp. 364-365.

8. LA RACIONALIDAD ESTÁ SOBREVALORADA

1Hay otros autores que podrían perfectamente sumarse a esta nómina. Uno de ellos, y para mí de los más interesantes, es Gerd Gigerenzer, que mantuvo polémicas muy encendidas con Daniel Kahneman y Amos Tversky (su colaborador habitual, hace tiempo fallecido). De él puede leerse con sumo provecho Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious. Penguin, 2007.

2Daniel Kahneman, Pensar rápido, pensar despacio (trad. Joaquín Chamorro Mielke). Barcelona. Debate, 2012, pp. 35-39. Tal vez le interese echar un vistazo a mi reseña de este libro: «Mal perder». Revista de libros (8 de abril de 2014).

3Jonathan Haidt, La mente de los justos , cit. Tuve también la fortuna de poder reseñar este libro en mi artículo «El espíritu de la colmena». Revista de libros (8 de abril de 2019).

4El libro de Pinker es Racionalidad: Qué es, por qué escasea y cómo promoverla , cit. He leído el libro en versión electrónica (Kindle), pero por suerte Francisco Lapuerta Amigo lo leyó en papel y me facilitó las equivalencias entre la paginación del libro electrónico (que es la primera que aparece en el texto) y la paginación del libro en papel. Le estoy muy agradecido por ello, y más aún por los detallados comentarios que hizo al artículo. El artículo en cuestión es «La racionalidad está sobrevalorada». Revista de libros (9 de marzo de 2022). Este capítulo descansa grávidamente sobre el artículo mencionado, con algunas ampliaciones ocasionales.

5Por el contrario, Joshua Greene sitúa la sede principal de la racionalidad en la corteza prefrontal dorsolateral. Véase Joshua Greene, Moral Tribes , cit., p. 295. Robert Sapolsky es de la misma opinión. Véase Sapolsky, Compórtate , cit., pos. 1244.

6La premio Nobel de Economía Elinor Ostrom nos ha enseñado en qué condiciones se puede esquivar de manera descentralizada y eficiente la Tragedia de los Bienes Comunales, desafiando con esto la ortodoxia económica reinante sobre estos asuntos. Véase su libro El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva (trad. Leticia Moreno). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 2015, pp. 165-185.

7Antonio Damasio, El error de Descartes (trad. Joan Domènec Ros). Barcelona. Crítica, 1996, pp. 19-33, 183 y 194-198.

8José Ortega y Gasset, Ideas y creencias , en Obras completas . Madrid. Alianza Editorial, 1987, vol. 5, pp. 386-387.

9Joseph Henrich, The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter . Princeton University Press, 2015, pp. 99-102.

10 David Spiegelhalter, The Art of Statistics: Learning from Data . Pelican, 2019, p. 145. Sobre que algunos algoritmos de inteligencia artificial son auténticas cajas negras, véase también Brett Lantz, Machine Learning with R: Expert techniques for predictive modeling (3ª edición). Packt, 2019, capítulo 7.

11 Friedrich Hayek, «Economics and Knowledge». Discurso presidencial pronunciado ante el London Economic Club el 10 de noviembre de 1936, reimpreso luego en Economica , IV (1937), pp. 33-54, y recogido en Friedrich Hayek, Individualism and Economic Order . Chicago. The University of Chicago Press, 1948, pp. 33-56. Hayek pulió mejor sus ideas en un artículo posterior: «The Use of Knowledge in Society». American Economic Review , XXXV, nº 4 (septiembre de 1945), pp. 519-530 (reimpreso en Friedrich A. Hayek, Individualism and Economic Order , cit., pp. 77-91). Hayek se basa en ideas previas de Ludwig von Mises acerca de la imposibilidad del cálculo económico bajo un régimen de producción socialista, expuestas en su obra de 1922 El socialismo: Análisis

económico y sociológico (trad. Luis Montes de Oca). Madrid. Unión Editorial, 2003, pp. 120 y ss.

12 Véase Michael Nielsen, Reinventing Discovery . The New Era of Networked Science . Princeton y Oxford. Princeton University Press, 2012, p. 37.

13 La historia está contada en Dan Tapscott y Anthony D. Williams, Wikinomics: La nueva economía de las multitudes inteligentes (trad. Gemma Andújar Moreno y Albino Santos Mosquera). Barcelona. Paidós, 2007, pp. 24-26.

14 El artículo de Coase es de 1937 y está recogido en Oliver E. Willliamson y Sidney G. Winter (comps.), La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo (trad. Eduardo L. Suárez). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 1996, pp. 29-48. Por «costes de transacción» hay que entender fundamentalmente estas tres partidas: 1. Los costes informativos de descubrir oportunidades de intercambio. 2. Los costes de negociar el intercambio, tales como fijar el precio de los factores o de los productos. 3. Los costes de vigilar y hacer cumplir el intercambio. Véase Svetozar Pejovich, Fundamentos de economía. Un enfoque basado en los derechos de propiedad (trad. Eduardo L. Suárez). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 1985, p. 44.

15 Aristóteles, Política , 1281a-b. (Trad. Carlos García Gual y Aurelio Pérez Jiménez). Madrid. Alianza Editorial, 1993, p. 126. Si desea saber más cosas sobre inteligencia colectiva, le encamino gustosamente al texto de Amalio A. Rey, El libro de la inteligencia colectiva: ¿Qué ocurre cuando hacemos cosas juntos? Almuzara, 2022. Su capítulo 2 en especial ofrece un mapa muy útil de las distintas formas de inteligencia colectiva. El resto de la obra es de una calidad irregular.

16 Para el significado de «intelectualismo» véase Gilbert Ryle, El concepto de lo mental (trad. Eduardo Rabossi). Buenos Aires. Paidós, 1987, pp. 29-30.

17 Véase Vernon Smith, Rationality in Economics . Nueva York. Cambridge University Press, 2008, pp. 65-66 y 157. Véase también Vernon Smith, «Constructivist and Ecological Rationality in

Economics». Discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía de 2002 (compartido con Daniel Kahneman), disponible en la red: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/smith-lecture.pdf.

18 Dos ejemplos clásicos son John Maynard Smith, Evolution and the Theory of Games . Cambridge University Press, 1982; y el capítulo escrito a medias entre el politólogo Robert Axelrod y el biólogo William D. Hamilton y recogido en Robert Axelrod, The Evolution of Cooperation . Nueva York. Basic Books, 1984.

19 Para las muestras de acicalamiento mutuo de los agapornis, un caso de altruismo recíproco, véase Francisco Lapuerta Amigo, Laura o el camino de la filosofía . Caligrama, 2021, pp. 770-779.

20 «San» es una palabra de los pastores khoikhoi que habitan en las proximidades de estos cazadores, y es un término despectivo, que significa «granuja» en su lengua, por lo que Moffett prefiere seguir llamando «bosquimanos» a este conjunto de bandas de cazadores-recolectores, el nombre que originariamente les pusieron los europeos. A los !kung san se los llama en la actualidad también con el nombre de ju/'hoansi. Véase Mark W. Moffett, El enjambre humano: Cómo nuestras sociedades surgen, prosperan y caen (trad. Joaquín Chamorro Mielke). Barcelona. Debate, 2021, p. 162.

21 Las dificultades de la razón para dominar los subproductos van más allá de la planificación del carácter. Lo mejor para adentrarse en esta peculiar limitación de la racionalidad constituida por los subproductos es coger el libro de Jon Elster, Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality . Cambridge. Cambridge University Press, 1983, pp. 43-108. También puede consultar los tres primeros capítulos de mi libro Lo que Sócrates diría a Woody Allen . Madrid. Espasa Calpe, 2003, donde hallará abundantes ejemplos de subproductos.

22 Esta pieza de involuntario humor magistral está recogida en su correspondencia. Véase Robert Boyd y Joan B. Silk, Cómo evolucionaron los humanos , cit., pp. 540-541.

23 Francis Fukuyama, Orden y decadencia de la política: Desde la Revolución Industrial a la globalización de la democracia , cit., pos.

4538.

24 Esta manera de usar la racionalidad, para justificar conclusiones ya alcanzadas por vías intuitivas, ha sido puesta de relieve con especial acierto por Jonathan Haidt. Véase de él «The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment». Psychological Review , 2001, Vol. 108, nº 4, pp. 814-834. Y también su libro La mente de los justos , cit.

25 Véase por ejemplo Joaquín Fuster, Cerebro y libertad. Los cimientos cerebrales de nuestra capacidad para elegir . Barcelona. Ariel, 2014. Libro electrónico Kindle, pos. 1396 y 2468.

26 Artículo recogido en Javier Marías, Cuando la sociedad es el tirano . Madrid. Alfaguara, 2019, p. 188.

27 David Spiegelhalter, The Art of Statistics , cit., p. 78.

28 Kahneman, Pensar rápido, pensar despacio , cit., pp. 367-368.

29 Richard Thaler y Cass Sunstein, Un pequeño empujón (Nudge) (trad. Belén Urrutia). Madrid. Taurus, 2009, pp. 203-209.

30 Vernon Smith, Rationality in Economics , cit., p. 38.

31 Clay Shirky, Excedente cognitivo: Creatividad y generosidad en la era conectada (trad. Sandra del Molino). Barcelona. Deusto, 2012. Libro electrónico Kindle, pos. 2071.

32 Jeffrey A. Lieberman, Historia de la psiquiatría. De sus orígenes, sus fracasos y su resurgimiento (trad. Santiago del Rey). Barcelona. Ediciones B, 2016. Libro electrónico Kindle, pos. 2917.

33 Peter Medawar, El extraño caso de los ratones moteados y otros ensayos sobre ciencia (trad. Juan Pedro Campos). Barcelona. Crítica, 1997, p. 145. Acerca del papel de la serendipia en la ciencia recomiendo la lectura del amenísimo libro de Royston M. Roberts, Serendipia. Descubrimientos accidentales en ciencia (trad. Jesús Unturbe Sanchiz). Madrid. Alianza Editorial, 1992.

34 Santiago Ramón y Cajal, Los tónicos de la voluntad , cit., p. 43.

35 Jared Diamond, Armas, gérmenes y acero (trad. Fabián Chueca). Barcelona. Debate, 2006, cap. 13.

36 Matt Ridley, Claves de la innovación (trad. Dulcinea Otero-Piñeiro). Barcelona. Antoni Bosch, 2021, p. 248

37 Jared Diamond, Armas, gérmenes y acero , cit., p. 298.

38 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World: How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous . Farrar, Straus and Giroux, 2020, p. 437. Jared Diamond, Armas, gérmenes y acero , cit., pp. 279-280.

9. LA LEY

1Oded Galor, El viaje de la humanidad , cit., p. 34.

2David Wengrow y David Graeber, El amanecer de todo: Una nueva historia de la humanidad (trad. Joan Andreano Weyland). Barcelona. Ariel, 2022, pp. 320 y 354 y ss.

3Juan Luis Arsuaga, Vida, la gran historia , cit., p. 446.

4Vaclav Smil, Energía y civilización. Una historia: Cómo la energía ha definido nuestro mundo desde las sociedades de cazadores-recolectores hasta la actual civilización fósil (trad. Álvaro Palau Arvizu). Barcelona. Arpa, 2021. Libro electrónico Kindle, pos. 992.

5Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., p. 225.

6Mark W. Moffett, El enjambre humano , cit., p. 272.

7Mark W. Moffett, El enjambre humano , cit., p. 518.

8Anthony Pagden, La ilustración. Y por qué sigue siendo importante para nosotros (trad. Pepa Linares). Madrid. Alianza Editorial, 2015. Libro electrónico Kindle, pos. 1259.

9Segundo Tratado sobre el Gobierno Civil (trad. Carlos Mellizo). Madrid. Alianza Editorial, 2003, p. 48.

10 Segundo Tratado sobre el Gobierno Civil , p. 38. Véase también Friedrich Hayek, Studies in Philosophy, Politics and Economics . Routledge, 1967, p. 98.

11 Recuérdese que Hobbes distingue entre ley y derecho natural. Véase Thomas Hobbes, Leviatán , cit., pp. 227-228. No entraré aquí en estos detalles.

12 Véase Friedrich August Hayek, Law, Legislation and Liberty: A new statement of the liberal principles of justice and political economy . Routledge, 1993, en especial el Vol 1, pp. 72-89.

13 Francis Fukuyama, Los orígenes del orden político. Desde la Prehistoria hasta la Revolución Francesa (trad. Jorge Paredes). Barcelona. Deusto, 2016. Libro electrónico Kindle, pos. 5202.

14 Friedrich Nietzsche, El Anticristo (trad. Andrés Sánchez Pascual). Madrid. Alianza Editorial, 1978, p. 99.

15 El Código de Justiniano es una recopilación del derecho romano llevada a cabo en Constantinopla bajo el emperador Justiniano en el siglo VI , pero fue redescubierto por el papa Gregorio VII en una biblioteca del norte de Italia a finales del siglo XI . El Corpus Iuris Civilis de Justiniano es la base del derecho continental europeo (y ha influido también en la legislación de otros países, como Argentina o Japón), y en él aparecen distinciones cruciales en materia jurídica, como la que hay entre derecho civil y penal, y entre derecho público y privado.

16 Francis Fukuyama, Orden y decadencia de la política: Desde la Revolución Industrial a la globalización de la democracia , cit., pos. 6848-7205.

10. LA POLÍTICA

1La distinción entre «Estado prístino» y «Estado secundario» procede de Morton Fried, The Evolution of Political Society . Nueva York. Random House, 1967.

2Véase por ejemplo, su obra Los orígenes del Estado y la civilización (trad. Mari Carmen Ruiz de Elvira Hidalgo). Madrid. Alianza Editorial, 1984, pp. 185-286.

3David Wengrow y David Graeber, El amanecer de todo: Una nueva historia de la humanidad (trad. Joan Andreano Weyland). Barcelona. Ariel, 2022, p. 195.

4David Wengrow y David Graeber, El amanecer de todo , cit., p. 209. De los calusa también habla Mark W. Moffett, El enjambre humano , cit., p. 436.

5Jared Diamond, El mundo hasta ayer , cit., pos. 317-337.

6Jared Diamond, Armas, gérmenes y acero , cit., pp. 313-317. Véase también sobre las jefaturas lo que tienen que decir Peter Turchin, Ultrasociety , cit., pp. 177-178; Mark W. Moffett, El enjambre humano , cit., pp. 434-438; y Robert Wright, Nadie pierde: La teoría de juegos y la lógica del destino humano (trad. María Luz García de la Hoz). Barcelona. Tusquets, 2005, pp. 93-106.

7El ejemplo de la formación de una trocha en un terreno agreste como subproducto colectivo se encuentra en Friedrich Hayek, The Counter-Revolution of Science . Indianápolis. Liberty Press, 1979, pp. 70-71.

8Leszek Kolalowski, Las principales corrientes del marxismo (trad. Jorge Vigil). Madrid. Alianza Editorial, 1980, Vol. 1, pp. 370-371.

9Esto es lo que defiende con bravura y determinación Hayek en su artículo «Individualism: True and False», recogido en Friedrich Hayek, Individualismo and Economic Order . Chicago. The University of Chicago Press, 1948, pp. 1-32, p. 32. En el mismo sentido se expresa Cicerón en una cita recogida en Bruno Leoni, La libertad y la ley (trad. Cosmopolitan Translation Service). Madrid. Unión Editorial, 1995, pp. 107-108.

10 Es de sumo interés que Carl Menger, el fundador de la Escuela Austriaca de Economía, considere que la irrupción de Estados prístinos en la historia es una muestra de orden espontáneo o, como él dice, «el resultado no previsto de actividades inspiradas en el interés individual». Véase Carl Menger, El método de las ciencias sociales (trad. Juan Marcos de la Fuente). Madrid. Unión Editorial, 2006, pp. 231-232.

11 Una exposición y crítica bien balanceada de estas vacilaciones de Hayek se encuentra en Viktor J. Vanberg, «Spontaneous Market Order and Social Rules: A Critical Examination of F. A. Hayek's Theory of Cultural Evolution». Economics and Philosophy , 2 (1) (1986), pp. 75-100.

12 En este apartado tomo en préstamo algunas de las cosas escritas por Jared Diamond en Armas, gérmenes y acero , cit., cap. 14.

13 Ted C. Lewellen, Introducción a la antropología política (trad. María José Aubet Semmler). Barcelona. Edicions Bellaterra, 1994, pp. 67-68.

14 Elman R.. Service, Los orígenes del Estado y de la civilización , cit., pp. 185-286, y Michael Mann, The sources of social power . Cambridge. Cambridge University Press., 1986, pp. 73-127.

15 Que es en la que Robert Carneiro basa casi con exclusividad su teoría de la formación de Estados prístinos. Véase su «A Theory of the Origin of the State». Science , 169 (1970), pp. 733-738.

16 Elman R. Service, Los orígenes del Estado y la civilización , cit., pp. 321-322.

17 Citado por Mark W. Moffett, El enjambre humano , cit., p. 449.

18 Por supuesto, los que conocen la teoría de Coase saben que los costes de los que habla son los costes de transacción y que el ámbito fuera de la empresa es el mercado.

19 Al lado de estas dos obras maestras, me resulta pálido el nuevo remake de Antoine Fuqua de 2016.

20 Ian Morris, ¿Por qué manda Occidente… por ahora? Las pautas

del pasado y lo que revelan sobre nuestro futuro (trad. Joan Eloi Roca). Barcelona. Ático de los Libros, 2014, pp. 507-508.

21 Mancur Olson, Power and Prosperity . Nueva York. Basic Books, 2000, pp. 25-43; y Hans Hermann-Hoppe, Monarquía, democracia y orden natural . Madrid. Ediciones Gondo, 2004, pp. 40-123.

22 Nassim Nicholas Taleb, Antifrágil. Las cosas que se benefician del desorden (trad. Genís Sánchez Barberán y Albino Santos Mosquera). Barcelona. Planeta, 2013, pp. 502-503.

23 Véase Thráinn Eggertsson, El comportamiento político y las instituciones (trad. Consuelo Varela Ortega). Madrid. Alianza Editorial, 1995, pp. 48, 51-52 y 132-134. Véase también Bruce Benson, Justicia sin Estado (trad. José Ignacio del Castillo y Jesús Gómez). Madrid. Unión Editorial, 2019, pp. 216-217.

11. LA RELIGIÓN

1Véase Ara Norenzayan, Big Gods: How Religion Transformed Cooperation and Conflict , cit., p. 5. Los párrafos siguientes de este apartado deben mucho al iluminador libro de este psicólogo social libanés.

2Fiódor M. Dostoievski, Los hermanos Karamázov (trad. Fernando Otero, Marta Sánchez Nieves y Marta Rebón). Madrid. Alba, 2013. Libro electrónico Kindle, pos. 3722.

3AA.VV., Sofistas. Testimonios y fragmentos , cit., pp. 374-375.

12. INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO E INDIVIDUALISMO MORAL

1Mihály Csíkszentmihályi, Creatividad:El fluir y la psicología del

descubrimiento y la invención (trad. José Pedro Tosaus Abadía). Barcelona. Paidós, 1998, p. 362.

2Dario Antiseri, La Viena de Popper (trad. Juan Marcos de la Fuente). Madrid. Unión Editorial, 2001, p. 372.

3Dario Antiseri, Karl Popper. Protagonista del siglo XX (trad. Juan Marcos de la Fuente). Madrid. Unión Editorial, 2002, pp. 79-81.

4Nótese que hablo de «azar» en un sentido más psicológico que matemático. En teoría de la probabilidad se dice que un hecho ocurre al azar si tiene la misma probabilidad de ocurrir que otro dentro de lo que se llama el «espacio muestral». Si lanzas una moneda no trucada al aire, el espacio muestral es que salga cara o cruz, y ambos sucesos tienen la misma probabilidad (50 %), de modo que el hecho de que salga cruz, digamos, es un hecho aleatorio, decimos que ha sucedido «al azar». En cambio, la caída de un meteorito en la península del Yucatán hace unos 65 millones de años, fue un suceso determinista, que obedecía a las leyes de la física, pero a la vez fue un acontecimiento azaroso, que pilló (psicológicamente) indefensas a todas las criaturas que vivían en aquella época y que no pudieron hacer nada por sortearlo. El atropello del jugador de baloncesto famoso estaba sujeto a las leyes de la física, pero era imprevisible para la víctima, que quedó indefenso y desvalido ante un suceso que se le echó encima.

5Benvenuto Cellini, La vida (trad. Miguel Barceló Perelló). Barcelona. Planeta, 1984, p. 42.

6He discutido las variedades en que puede presentarse el azar (natural, social, eventual) con anterioridad en mi libro El gobierno de la fortuna: El poder del azar en la historia y en los asuntos humanos . Barcelona. Crítica, 2000, pp. 153-155.

7Deirdre N. McCloskey, Las virtudes burguesas. Ética para la era del comercio (trad. Óscar Figueroa Castro). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 2015. Libro electrónico Kindle, pos. 811.

13. EL INDIVIDUO SE SEPARA DE LA FAMILIA EXTENSA

1Francis Fukuyama, Orden y decadencia de la política: Desde la Revolución Industrial a la globalización de la democracia , cit., pos. 10583.

2Jack Goody, La evolución de la familia y el matrimonio (trad. No consta). Valencia. Publicacions de la Universitat de València, 2009, p. 70. Este apartado está basado en el libro de Goody.

3Jack Goody, La evolución de la familia y el matrimonio , cit. pp. 74-80.

4Jack Goody, La evolución de la familia y el matrimonio , cit. p. 82.

5Jack Goody, La evolución de la familia y el matrimonio , cit., p. 108.

6Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., p. 185.

7El estudio de Joseph Henrich sobre quince sociedades de pequeña dimensión está recogido en Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr y Herbert Gintis (eds.), Foundations of Human Sociality . Nueva York. Oxford University Press, 2004. Véanse pp. 18-22, 39 y 46 especialmente.

8Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., p. 247.

9Robert Sapolsky, Compórtate: La biología que hay detrás de nuestros mejores y peores comportamientos , cit., pos. 9897.

10 Ruth Benedict, El crisantemo y la espada: Patrones de la cultura japonesa (trad. Javier Alfaya Bula). Madrid. Alianza, 2022. Véase también Sapolsky, Compórtate , cit., pos. 16796. Y Ayaan Hirsi Ali, Reformemos el Islam (trad. Iván Montes, Irene Olivia Luque y Gabriel Dols Gallardo). Barcelona. Galaxia Gutenberg, 2015, pos. 1316.

11 Joshua Greene, Moral Tribes: Emotion, Reason and the Gap Between Us and Them , cit., p.79.

12 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World: How the

West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous , p. 36.

13 Figura tomada de http://es.wikipedia.org/wiki/Experimento_de_Asch .

14 Asch redactó varios informes sobre su experimento; uno de ellos fue «Opinions and Social Pressure», publicado en Scientific American , vol. 193, nº 5 (noviembre de 1955), pp. 31-35. Sobre su famoso experimento han escrito también Richard H. Thaler y Cass R. Sunstein, Un pequeño empujón (Nudge) (trad. Belén Urrutia). Madrid. Taurus, 2009, pp. 74-75; Stuart Sutherland, Irracionalidad. El enemigo interior (trad. Celina González). Madrid. Alianza Editorial, 1996, pp. 61-63; Robert J. Shiller, Exuberancia irracional (trad. Teresa Beatriz Arijón). Madrid. Turner, 2003, pp. 190-192; Mark Buchanan, The Social Atom . Londres. Cyan y Marshall Cavendish, 2007, pp. 95-96; Duncan Watts, Seis grados de separación (trad. Ferrán Meler-Ortí). Barcelona. Paidós, 2006, pp. 209-210; Philip Zimbardo, El efecto Lucifer , cit., pp. 354-355; y Anastasio Ovejero Bernal, Psicología social: Algunas claves para entender la conducta humana , cit., pos. 943, 2921 y 2972.

15 Nichola Raihani, The Social Instinct: How Cooperation Shaped the World , cit., pp. 236-241.

16 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World: How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous , cit., p. 191

17 Jacques Le Goff ofrece una apretada síntesis del periodo en su libro La civilización del occidente medieval (trad. Godofredo González). Barcelona. Paidós, 1999. Un clásico sobre las ciudades medievales es Henri Pirenne, Las ciudades de la Edad Media (trad. Francisco Calvo Serraller). Madrid. Alianza Editorial, 2011. Para una revisión más reciente de la materia contamos con Emilio Mitre, Ciudades medievales europeas: Entre lo real y lo ideal. Madrid. Cátedra, 2013.

18 Edward Glaeser, El triunfo de las ciudades (trad. Federico Corriente Basús). Madrid. Taurus, 2011, p. 21.

19 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., pp. 452, 455 y 577.

20 Francis Fukuyama, Orden y decadencia de la política: Desde la Revolución Industrial a la globalización de la democracia , cit., pos. 6751-6760.

21 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., p. 156.

22 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., p. 272.

23 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., p. 280.

24 Un testimonio tan esclarecedor como impresionante de una mujer que hizo la transición de diversas sociedades no-WEIRD a culturas occidentales WEIRD lo suministra la autobiografía de Ayaan Hirsi Ali, Mi vida, mi libertad (trad. Sergio Pawlowsky). Barcelona. Galaxia Gutenberg, 2014. Y su secuela: Ayaan Hirsi Ali, Nómada: Del Islam a Occidente, un itinerario personal y político (trad. Gemma Deza Guil). Barcelona. Galaxia Gutenberg, 2014. Dos lecturas absorbentes a las que lamento no poder hacer justicia en este momento. Véase también el inteligente libro de Najat El Hachmi, Siempre han hablado por nosotras: Feminismo e identidad. Un manifiesto valiente y necesario (trad. Ana Ciurans Ferrándiz). Barcelona. Destino, 2019.

25 Max Weber, La ética protestante y el espíritu del capitalismo (trad. Luis Legaz Lacambra y Francisco Gil Villegas M.). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 2021, pp. pp. 135, 486 y 526.

26 Max Weber, La ética protestante y el espíritu del capitalismo , cit., p. 250.

27 Véase Oded Galor, El viaje de la humanidad: El big bang de las civilizaciones , cit., p. 115; Niall Ferguson, Civilización: Occidente y el resto , cit., pp. 350-351; Ayaan Hirsi Ali, Reformemos el Islam (trad. Iván Montes, Irene Olivia Luque y Gabriel Dols Gallardo). Barcelona. Galaxia Gutenberg, 2015, pos. 896; y en especial Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., pp. 3, 13, 15 y 425.

28 Johan Norberg, Abierto: La historia del progreso humano (trad. Diego Sánchez de la Cruz). Barcelona. Deusto, 2021, pp. 13 y 223.

14. DECLIVE DE LA VIOLENCIA

1Este capítulo toma algunos párrafos de mi artículo «Una epopeya del progreso moral». Revista de libros , 188 (abril-mayo de 2013).

2Steven Pinker, Los ángeles que llevamos dentro , cit., p. 323.

3Sober y Wilson, Unto others , cit. pp. 9 y 326.

4Friedrich Hayek, The fatal conceit . Londres. Routledge, 1988, p. 43.

5La historia de Rosa Parks está bien contada en Charles Duhigg, El poder de los hábitos (trad. Alicia Sánchez Millet). Barcelona. Urano, 2012, pp. 247-255. Me he permitido «completar» a Pinker introduciendo estas someras nociones de teoría de redes, ausentes en su ensayo, porque encuentro no solo que son compatibles con cuanto él dice acerca de los cambios morales y la manera en que se consolidan, sino porque además apuntalan con mayor firmeza sus puntos de vista.

6Peter Singer, The Expanding Circle: Ethics, Evolution, and Moral Progress . Princeton (NJ) Princeton University Press, 2011, pp. 120 y 170. La primera edición de esta obra data de 1981.

7Steven Pinker, Los ángeles que llevamos dentro , cit., p. 769. La misma historia se cuenta en Paul Bloom, Contra la empatía: Argumentos para una compasión racional (trad. Eduardo Latapí). Madrid. Taurus, 2018. Libro electrónico Kindle, pos. 391.

8Marc Hauser, La mente moral (trad. Miguel Candel). Barcelona. Paidós, 2008, pp. 34-35. El mismo ejemplo se cuenta en Joshua Green, «From Neural “Is” to Moral “Ought”», recogido en Walter Glannon, (ed.), Defining Right and Wrong in Brain Sciences . Nueva York. Dana Press, 2007, pp. 221-229, pp. 223-224. La fuente

original es Peter K. Unger, Living high and letting die: Our illusion of innocence . Nueva York. Oxford University Press, 1996.

9Steven Pinker, ibid , p. 770.

10 Richard Wrangham, The Goodness Paradox: How Evolution Made Us Both More and Less Violent . Profile Books, 2019, p. 86.

11 Richard Wrangham, The Goodness Paradox , cit., pp. 222 y ss.

12 Richard Wrangham, The Goodness Paradox , cit., p. 240.

13 Richard Wrangham, The Goodness Paradox , cit., p. 277.

14 Wrangham piensa que su teoría de la autodomesticación se basta y se sobra para explicar la buena concordia dentro de los grupos (aunque no entre grupos), sin necesidad de acudir al altruismo familiar, el altruismo recíproco, la selección de grupo o la reciprocidad indirecta. Ibid. , p. 275.

15. PROSPERIDAD MATERIAL Y PROGRESO MORAL

1En este capítulo hago uso de material publicado en mi artículo «Estamos progresando y usted no lo sabe». Revista de libros (19 de septiembre de 2018).

2Giorgio Manganelli, Vida de Samuel Johnson (trad. Teresa Clavel Lledó). Barcelona. Gatopardo Ediciones, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 87 y 105.

3Angus Deaton, El Gran Escape: Salud, riqueza y los orígenes de la desigualdad (trad. Ignacio Perrotini). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 2015, pp. 83 y 91. Para las diversas profecías agoreras y sus desmentidos posteriores, véase Matt Ridley, El optimista racional (trad. Gustavo Beck Urriolagoitia). Madrid. Taurus, 2011; en especial el cap. 9.

4Angus Deaton, El Gran Escape , cit., p. 118.

5Johan Norberg, Progreso: 10 razones para mirar el futuro con optimismo (trad. Diego Sánchez de la Cruz). Barcelona. Deusto, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 464 y ss.

6Johan Norberg, Progreso , cit., pos. 1292 y ss.

7Angus Deaton, El gran escape , cit., pp. 298-346. Entre los economistas hay bastante consenso acerca de los efectos contraproducentes de la ayuda económica. Hasta donde yo sé, el primero en alertar sobre ellos fue Peter T. Bauer, Crítica de la teoría del desarrollo (trad. Paolo Donatelli, Graziella Costa y José García-Durán). Barcelona. Orbis, 1988 (la edición original es de 1971). En el mismo sentido se pronuncian William Easterly, En busca del crecimiento (trad. Bernardo Kugler). Barcelona. Antoni Bosch, 2003; Dambisa Moyo, Cuando la ayuda es el problema (trad. Estefanía Pipino). Madrid. Gota a gota, 2011; o Daron Acemoglu y James Robinson, Por qué fracasan los países (trad. Marta García Madera). Barcelona. Deusto, 2012. Si quiere consultar una voz discrepante, en favor de la ayuda, un buen sitio es Jeffrey Sachs, El fin de la pobreza (trad. Ricardo García Pérez y Ricard Martínez i Muntada) Barcelona. Debate, 2005.

8Steven Pinker, Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress . Viking Press, 2018, pp. 122-152.

9Steven Pinker, Enlightenment Now , cit., pp. 307-324. Los nueve países son Estados Unidos, Rusia, China, Francia, el Reino Unido, la India, Pakistán, Israel y Corea del Norte.

10 Steven Pinker, Enlightenment Now , cit., pp. 228-247; Angus Deaton, El gran escape , cit., p. 363; Johan Norberg, Progreso , cit., pos. 2209.

11 Johan Norberg, Progreso , cit., pos. 3089-3142.

12 He escrito sobre recompensas intrínsecas y extrínsecas en mi libro Camelia y la filosofía . Barcelona. Arpa, 2016, cartas 10-17.

13 Angus Deaton, El gran escape , cit., p. 104.

14 Steven Pinker, Enlightenment Now , cit., pp. 160-163; véase

también Johan Norberg, Progreso , cit. pos. 1604-1657.

15 Un índice alternativo de calidad democrática muy consultado es el que suministra la Freedom House .

16 Steven Pinker, Enlightenment Now , cit., pp. 209-227 y Johan Norberg, Progreso , cit., pp. 2801-3056.

17 Angus Deaton, El gran escape , cit., p. 292.

18 Angus Deaton, El gran escape , cit., p. 211; Edmund Phelps, Una prosperidad inaudita (trad. Albino Santos Mosquera). Barcelona. RBA, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 107, 4557 y 6155; Richard Baldwin, La gran convergencia (trad. María Esther Rabasco Espáriz). Barcelona. Antoni Bosch, 2017. Libro electrónico Kindle, pos. 159 y passim ; Steven Pinker, Enlightenment Now , cit., p. 105.

19 Angus Deaton, El gran escape , cit., pp. 198 y 203; Steven Pinker, Enlightenment Now , cit., pp. 80-81.

20 Phelps propone, siguiendo a otros autores (como John Cooper o Thomas Nagel), traducir la eudaimonía aristotélica, no por felicidad, sino por florecimiento (pos. 6651).

21 Al hablar de «Norte» y «Sur», «ricos» y «pobres», soy consciente de estar incurriendo en ese instinto de la brecha que tanto he deplorado en otros lugares de este libro. Pero esto no durará mucho, descuide; dentro de poco habré salido de este atolladero.

22 Branko Milanović, Desigualdad económica: Un nuevo enfoque para la era de la globalización (trad. Mariana Hernández Cruz). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 2017, p. 24.

23 Richard Baldwin, La gran convergencia , cit., pos. 3158.

24 Hago uso en este apartado de parte de lo escrito en mi artículo «Amelia y sus amigos». Claves de razón práctica , 288 (mayo-junio de 2023), pp. 124-129.

25 Richard Baldwin, La convulsión globótica: Globalización, robótica y el futuro del trabajo (trad. Joan Soler Chic). Barcelona. Antoni Bosch, 2019, p. 75. Según otra versión de la historia, el

primer microprocesador fue el Intel 4004, lanzado al mercado en 1971.

26 Richard Baldwin, La convulsión globótica: Globalización, robótica y el futuro del trabajo (trad. Joan Soler Chic). Barcelona. Antoni Bosch, 2019, p. 129.

27 Richard Baldwin, La convulsión globótica: Globalización, robótica y el futuro del trabajo (trad. Joan Soler Chic). Barcelona. Antoni Bosch, 2019, p. 7.

16. DEMOCRACIA LIBERAL

1José Ortega y Gasset, Obras completas . Madrid. Taurus, 2020. Tomo II. Libro electrónico Kindle, pos. 9803-9841.

2La frase de Madison figura en el libro de Steven Pinker, Los ángeles que llevamos dentro (trad. Joan Soler Chic). Barcelona. Paidós, 2012, p. 228.

3Immanuel Kant, «Ideas para una historia universal en clave cosmopolita», recogido en Ideas para una historia universal en clave cosmopolita y otros escritos sobre Filosofía de la Historia (trad. Concha Roldán Panadero y Roberto Rodríguez Aramayo). Madrid. Tecnos, 1987, p. 12.

4Decio Junio Juvenal, Sátiras (trad. Manuel Balasch Recort), VI, 347. Madrid. Gredos, 1991, p. 224.

5Para una exposición más amplia y detallada de lo dicho en este apartado, le remito a mi libro Menos utopía y más libertad : La teoría política y sus aditivos . Barcelona. Tusquets, 2005, pp. 336-347.

6Encuentro muy sintomática y reveladora la dificultad de encuadrar a un liberal como Benjamin Constant en la izquierda o la derecha políticas. Véase Ángel Rivero, Benjamin Constant. Teórico y político liberal . Madrid. Gota a Gota, 2022, pp. 8, 20, 22.

7Véase John Rawls, A Theory of Justice . Cambrige (MA). Harvard University Press, 1971, pp. 60-61 y 76 y ss.; también John Rawls, Political Liberalism . Nueva York. Columbia University Press, 1993, pp. 5-6. Por si desea conocerlos, estos son los principios de la justicia de Rawls, ordenados jerárquicamente: (i) Cualquier persona podrá reivindicar un esquema adecuado de derechos y libertades básicos iguales, y un esquema así habrá de ser compatible con el mismo esquema para todos. Este es el principio de igualdad de las libertades . (ii) Las desigualdades sociales y económicas han de satisfacer dos condiciones: primera, han de estar vinculadas a posiciones y funciones abiertas a todos en condiciones de equitativa igualdad de oportunidades (llamado principio de la justa igualdad de oportunidades); y segunda, han de fomentar el más alto beneficio de los menos favorecidos miembros de la sociedad (he aquí el principio de la diferencia).

8Véanse por ejemplo Contra la corriente: Ensayos sobre historia de las ideas (trad. Hero Rodríguez Toro). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 1983, pp. 196-197; o El fuste torcido de la humanidad : Capítulos de historia de las ideas (trad. José Manuel Álvarez Flórez). Barcelona. Península, 1992, pp. 32, 48-49 y 56-63.

9Un libro reciente sobre la mentalidad conservadora es el de Álvaro Delgado-Gal, Los conservadores y la revolución . Madrid. Alianza Editorial, 2023. El texto está centrado en el pensador irlandés Edmund Burke, pero en torno a él orbitan otras figuras (algunas no conservadoras), como Adam Smith, Tocqueville, De Maistre, Donoso Cortés, Menéndez Pelayo, Hayek… Le aconsejo internarse en este libro, que guarda algunos puntos de contacto con el que ahora está leyendo. Véase también Gregorio Luri, La imaginación conservadora: Una defensa apasionada de las ideas que han hecho del mundo un lugar mejor. Barcelona. Ariel, 2019, donde se da una perspectiva más enfocada en el conservadurismo español.

10 Por ejemplo, no se mencionan por ninguna parte el ecologismo, el feminismo, el vegetarianismo, el veganismo, a los animalistas, los taurinos y los antitaurinos, ni en general las ideologías de un único tema.

11 Ludwig von Mises, Gobierno omnipotente (trad. Pedro Elgóibar). Madrid. Unión Editorial, 2002, p. 261.

12 Ludwig von Mises, Gobierno omnipotente , cit., p. 93.

13 Ludwig von Mises, Gobierno omnipotente , cit., pp. 321-323.

14 Ian Kershaw, Hitler, 1889-1936 (trad. José Manuel Álvarez Flórez). Barcelona. Península, 1999, p. 442.

15 Juan Ramón Rallo, Liberalismo: Los 10 principios básicos del orden liberal . Barcelona. Deusto, 2019. Libro electrónico Kindle, pos. 3524.

16 Murray N. Rothbard, La ética de la libertad , cit., pp. 174-175.

17 Friedrich August Hayek, Los fundamentos de la libertad (trad. José-Vicente Torrente). Madrid. Unión Editorial, 1975, pp. 140-141. Ayaan Hirsi Ali llega a decir que los Estados nodriza más generosos son los que atraen a los inmigrantes menos cualificados. Véase su libro Presa , cit., pp. 269 y 337. Me ha dado, por otra parte, la impresión de que el economista francés Thomas Piketty flirtea con la posibilidad y deseabilidad de un Estado del bienestar mundial supuestamente sufragable en su mayoría con gravámenes casi confiscatorios sobre multinacionales y multimillonarios de los países ricos. Véase Thomas Piketty, Una breve historia de la igualdad (trad. Daniel Fuentes). Barcelona. Deusto, 2021, pp. 230 y ss.

18 Friedrich August Hayek, Law, Legislation, and Liberty . Routledge, 2012, p. 221.

19 Joseph Henrich, The WEIRDest People in the World , cit., p. 460.

20 Johan Norberg, Abierto: La historia del progreso humano , cit., p. 160.

21 Anne Case y Angus Deaton, Muertes por desesperación y el futuro del capitalismo (trad. Ramón González Férriz y Marta Valdivieso). Barcelona. Deusto, 2020. Libro electrónico Kindle, pos. 4060.

22 Véase Ayaan Hirsi Ali, Nómada: Del Islam a Occidente, un itinerario personal y político , cit., pos. 2693.

23 Johan Norberg, Abierto: La historia del progreso humano , cit., pp. 148-153.

24 Estoy de acuerdo con Martha Nussbaum en que se sobrevalora esta distinción entre refugiados políticos y personas que migran para huir del hambre o buscar una vida mejor. Véase Martha Nussbaum, La tradición cosmopolita: Un noble e imperfecto ideal (trad. Albino Santos Mosquera). Barcelona. Paidós, 2020. Libro electrónico Kindle, pos. 304. En el mismo sentido se expresa Ayaan Hirsi Ali, Presa: La inmigración, el Islam y la erosión de los derechos de la mujer, cit., p. 333.

17. CUANDO EL EGOÍSMO ES BUENO

1Ya he admitido que la metáfora del «mercado político» es una idealización. Pero lo es menos que otra metáfora rival: la del proceso político como una conversación infinita en que todos participan y todos deliberan sobre cuestiones de interés público a fin de que salgan adelante las propuestas respaldadas por las mejores razones. Contemplar así la esfera pública es incompatible con la gran escala de las colectividades en que vivimos. Déjeme añadir que, por descontado, lo dicho no significa que algunos bienes colectivos no se puedan suministrar por empresas privadas financiadas con dinero público, tales como recogida de basuras, cuidado de parques y jardines, servicio de bomberos, servicios médicos y de ambulancias, construcción y mantenimiento de carreteras, abastecimiento de aguas, servicios de prisiones, etcétera. Véase Bruce Benson, Justicia sin Estado , cit., pp. 209-210.

2Hesíodo, Trabajos y días , 12-27, recogido en Obras y fragmentos (trad. Aurelio Pérez Jiménez y Alfonso Martínez Díez). Madrid. Gredos, 1978, pp. 122-123.

3Bernard de Mandeville, La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública (trad. José Ferrater Mora). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 1982, pp. 14-15.

4Adam Smith, Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (trad. Juan Carlos Collado y Antonio Mira-Perceval). Barcelona. Oikos-Tau, 1988, pp. 96 y 503-504.

5Immanuel Kant, «Ideas para una historia universal en clave cosmopolita», recogido en Ideas para una historia universal en clave cosmopolita y otros escritos sobre Filosofía de la Historia (trad. Concha Roldán Panadero y Roberto Rodríguez Aramayo). Madrid. Tecnos, 1987, pp. 8-11.

6George Wilhelm Friedrich Hegel, Lecciones de la filosofía de la historia (trad. Josep Maria Quintana Cabanas), recogido en Hegel II . Madrid. Gredos, 2016, p. 421.

7Una introducción accesible y bien escrita a la economía de las ideas la proporciona David Warsh, El conocimiento y la riqueza de las naciones (trad. María Esther Rabasco y Luis Toharia). Barcelona. Antoni Bosch, 2008. El libro se centra sobre todo en las teorías del economista Paul Romer, que fue galardonado con el premio Nobel en 2018.

8Empleo la palabra «idea» como término genérico para referirme a todos los bienes informativos o basados en bits.

9Véase David Easley y Jon Kleinberg, Networks, Crowds and Markets : Reasoning about a Highly Connected World . Nueva York. Cambridge University Press, 2010, pp. 688-691.

10 Philippe Aghion, Céline Antonin y Simon Bunel, El poder de la destrucción creativa: ¿Qué impulsa el crecimiento económico? (trad. Víctor Elías). Deusto, 2021. Libro electrónico Kindle, pos. 1395.

11 Steven Johnson, Las buenas ideas (trad. María Sierra). Madrid. Turner, 2012, pp. 135-136.

12 Citado en Steven Johnson, Las buenas ideas , cit., pp. 256-257.

13 La historia de internet (que no hay que confundir con la World Wide Web de Tim Berners-Lee) está bien contada en Walter Isaacson, Los innovadores: Los genios que inventaron el futuro

(trad. Marcos Pérez Sánchez e Inga Pellisa Díaz). Barcelona. Debate, 2014. Libro electrónico Kindle, pos. 4820-5066 y 7502-7514.

14 José Luis García Delgado, Juan Antonio Alonso y Juan Carlos Jiménez, Economía del español . Barcelona. Ariel y Fundación Telefónica, 2014. Libro electrónico Kindle, pos. 375-887.

15 Dan Tapscott y Anthony D. Williams, Wikinomics , cit., pp. 245-253.

16 Michael Nielsen, Reinventing Discovery , cit., pp. 6, 184-190.

18. CONTRASTES Y COMPLEMENTARIEDADES

1Así lo cree Edward Osborne Wilson, La conquista social de la tierra , cit., pos. 3883. O Peter Singer, The Expanding Circle: Ethics, Evolution, and Moral Progress , cit. p. 136.

2Luis Suárez, Los judíos: La historia más completa del pueblo judío . Booket, 2005, p. 268. También Pablo de Lora, «Peter Singer. El discreto encanto del utilitarista». Claves de razón práctica , 125, p. 60.

3Confucio, Las Analectas , 15, 23, en Confucio y Mencio, Los cuatro libros . Madrid. Alfaguara, 1982, p. 111.

4Jonathan Haidt, La hipótesis de la felicidad , cit., p. 65.

5Jung Chang y Jon Halliday, Mao: La historia desconocida (trad. Amado Diéguez Rodríguez y Victoria Gordo del Rey). Madrid. Taurus, 2017, p. 542.

6Joris-Karl Huysmans, A contrapelo (trad. Juan Herrero). Madrid. Cátedra, 1984, p. 198.

7Citada por Fernando Savater en Ética para Amador . Barcelona. Ariel, 1991, p. 140.

8Emmanuel Carrère, El Reino (trad. Jaime Zulaika). Barcelona. Anagrama, 2015, p. 241.

9Friedrich Hayek, Obras completas. Vol IV. Las vicisitudes del liberalismo: Ensayos sobre Economía Austriaca y el ideal de libertad (trad. Antonio Castillo). Madrid. Unión Editorial, 1996, p. 282.

10 Jesús Mosterín, Racionalidad y acción humana . Madrid. Alianza Editorial, 1987, pp. 91-92.

11 Una visión sumamente desencantada de la Primavera Árabe se puede encontrar en Adonis y Houria Abdelouahed, Violencia e islam: Conversación con Houria Abdelouahed (trad. Carme Castells). Barcelona. Ariel, 2016. En realidad todo el libro exhala un aire de desolación y de acritud contra el Islam.

12 Peter Singer, The Expanding Circle , cit., p. 170; Martha C. Nussbaum, La tradición cosmopolita: Un noble e imperfecto ideal , cit., pos. 4116.

13 Una conocida defensa de los derechos diferenciados en función del grupo se encuentra en Will Kymlicka, Ciudadanía multicultural (trad. Carme Castells Auleda). Barcelona. Paidós, 1996, pp. 57-76. He escrito sobre el multiculturalismo en mi libro Menos utopía y más libertad , cit., cap. 7.

14 Popper, La sociedad abierta y sus enemigos (trad. Eduardo Loedel). Buenos Aires. Paidós, 1982, pp. 171-172.

15 El artículo seminal sobre los bienes de club es el de James M. Buchanan, «An Economic Theory of Clubs», recogido luego en James M. Buchanan, Economics: Between Predictive Science and Moral Philosophy . College Station. Texas A&M University Press, 1987, pp. 207-223.

16 Véase acerca de todo esto Guadalupe Sánchez Baena, Populismo punitivo: Un análisis acerca de los peligros de aupar la voluntad popular por encima de leyes e instituciones . Barcelona. Deusto, 2020, pp. 107 y ss. Sobre los efectos perversos, no solo del feminismo de última generación, sino de la izquierda woke en general, ferozmente celosa de segregaciones identitarias y activa

buscadora de las mismas, puede leerse con provecho el libro de Alejo Schapire, La traición progresista . Edhasa, 2019, pp. 118 y ss. Más desvaríos de la izquierda woke se pueden encontrar en Caroline Fourest, Generación ofendida: De la policía cultural a la policía del pensamiento (trad. Agustina Blanco). Barcelona. Península, 2021; en Douglas Murray, La masa enfurecida: Cómo las políticas de identidad llevaron al mundo a la locura (trad. David Paradela López). Barcelona. Península, 2020; o en Constanza Rizzacasa d'Orsogna, La cultura de la cancelación en Estados Unidos (trad. Manuel Cuesta Aguirre). Madrid. Alianza Editorial, 2023. Este último texto es interesante porque llama la atención, en su capítulo 6, acerca de un wokismo de derechas en respuesta al wokismo de izquierdas: intentos de cancelación de libros que hablen de racismo o de la temática LGTBIQ+ en ciertos lugares de Estados Unidos.

17 Robert Nozick, Anarquía, Estado y Utopía (trad. Rolando Tamayo y Salmerón). Ciudad de México. Fondo de Cultura Económica, 1988, pp. 298-299.

18 Robert Nozick, Anarquía, Estado y Utopía , cit. p. 316.

19 Juan Ramón Rallo, Liberalismo: Los 10 principios básicos del orden liberal , cit., pos. 64 y 3828. He escrito una crítica al neorrepublicanismo en mi libro Menos utopía y más libertad , cit., cap. 6. Invito también a leer un estudio más en profundidad en Marco Vinicio Agulló Pastor, Republicanismo y democracia liberal: Una crítica al pensamiento político republicano . Madrid. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2016.

20 Juan Ramón Rallo, Liberalismo: Los 10 principios básicos del orden liberal , cit., pos. 3876.

21 Scott Page, The Difference: How the Power of Diversity Creates Better Groups, Firms, Schools, and Societies . Princeton (NJ). Princeton University Press, 2007, pp. 332-357.

22 Citado en James Surowiecki, Cien mejor que uno (trad. J. A. Bravo). Barcelona. Urano, 2005, p.58.

23 Lewis, Bernard, La crisis del Islam: Guerra santa y terrorismo (trad. Jordi Vidal). Barcelona. Ediciones B., 2003, pp. 125-126.

Sobre la paradoja de la democracia, véase Karl Popper, La sociedad abierta y sus enemigos , cit., pp. 511-512.

24 Francis Fukuyama, Identidad: La demanda de dignidad y las políticas de resentimiento (trad. Antonio García Maldonado). Barcelona. Deusto, 2019. Libro electrónico Kindle, pos. 743 y ss. y 976.

25 Martha C. Nussbaum, La tradición cosmopolita: Un noble e imperfecto ideal , cit., pos. 102 y 3573.